



**ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY**

2

ТОМ

4

номер

2004

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал зарегистрирован Министерством РФ
по делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-13577

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.

Подписной индекс 81958

Учредитель:

Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,

кандидат экономических наук, доцент **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),

доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

доктор	экономических наук,	профессор	Алешин В.А. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Архипов А.Ю. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Белокрылова О.С. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Белоусов В.М. ,
кандидат	экономических наук,	профессор	Бортник Е.М. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Германова О.Е. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Дуканич Л.В. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Кетова Н.П. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Кольвах О.И. ,
кандидат	экономических наук,	профессор	Максимов В.А. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Мамедов О.Ю. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Наймушин В.Г. ,
доктор	исторических наук,	профессор	Нарежный А.И. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Солдатова И.Ю. ,
доктор	экономических наук,	профессор	Чернышев М.А. ,
кандидат	экономических наук,	профессор	Юрков А.М.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (8632) 653 158, 648 466;
факс: 645 255.
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (8632) 409 627.
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКТОРА

<i>Мамедов О.Ю.</i> Идеология? — Ребюрократизация!	5
--	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Коуэн Р.</i> Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика	10
<i>Нуреев Р.М.</i> Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития	30
<i>Белокрылова О.С., Германова О.Е., Вольчик В.В., Михалкина Е.В.</i> Эволюция институциональной структуры системы образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития	60
<i>Дементьев В.В.</i> Власть и трансформационная экономика	74
<i>Ермишина А.В.</i> Государство и жилищно-коммунальный комплекс: особенности контрактации	87
<i>Логинова Е.В.</i> Специфика конституирования единичных производственных отношений «сетевой экономики»	96
<i>Беков Р.С.</i> Пространственно-временные характеристики и противоречия динамизма региональной экономики России	101

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

<i>Латов Ю.В.</i> Власть-собственность в средневековой России	111
---	-----

ДЕБЮТ

<i>Яхимович В.И.</i> Институциональные ограничения развития рынка жилья в посткризисной экономике	134
--	-----

ОКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

<i>Калмычкова Е.Н., Розанова Н.М.</i> Зарубежный опыт реформирования отраслей естественной монополии (на примере электроэнергетики и газовой отрасли)	138
---	-----

РЕЦЕНЗИЯ

<i>Богуславский В.Н.</i> Институциональные матрицы и социальная психология (Размышления над книгой С.Г. Кирдиной «Х- и Y-экономики: Институциональный анализ» (М.: Наука, 2004. 256 с.))	156
--	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

<i>Мэйнстринг Д.У.</i> Стихи	160
------------------------------------	-----

СЛОВО РЕДАКТОРА

ИДЕОЛОГИЯ? — РЕБЮРОКРАТИЗАЦИЯ!

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет

ЧТО МОЖЕТ быть интереснее экономики переходного периода? Только «переходное» состояние экономической науки, отражающее муки объективного (что на языке экономистов означает — вопреки субъективным желаниям общества) перерастания экономики в новое качественное состояние.

Особое сострадание вызывают интеллектуальные терзания экономистов на их профессиональных «праздниках научной мысли», как стали называть в печати массовые слеты ученых (научно-практические конференции).

В прошлом году в одном из больших уральских городов состоялось «полномасштабное» (так в отчете!) совещание «видных» (так в отчете!) ученых-экономистов, преподавателей университетов и специалистов-практиков (такова группировка совещающихся, предложенная самими устроителями!) по проблемам экономической теории¹.

Обозначенное структурирование участников не случайно — оно исходит из традиционной позиции представителей академических институтов, считающих «учеными-экономистами» только свое академическое сообщество (кстати, эта закрепившаяся идиома не очень ясна, — вряд ли кто слышал об «ученых-физиках» или «ученых-химиках»,

¹ Здесь и далее цит. по: Татаркин А., Попов Е. Первый Всероссийский симпозиум по экономической теории // Наука Урала. 2003, окт. № 24 (852); <http://www.uralweb.ru/hits/uran9/go>.

но экономистам такая приставка очень льстит), тогда как преподаватели университетов выведены из состава «ученых-экономистов»; и уж тем более из него удалены некие «специалисты-практики» — самая массовая группа «неэкономистов-неученых».

Совещание было проведено «с целью систематизации и классификации накопленного обширного (так в отчете!) арсенала методов и моделей современной экономической науки».

Что же озаботило «видных ответственных ученых-экономистов» — корпоративных держателей «накопленного обширного арсенала»?

В большом обзорном докладе, вынесенном на пленарное заседание, досталось — кому бы вы думали? — ну конечно же, Рынку, который, оказывается, есть всего *«лишь (!) один (!) из (!) механизмов (!) сведения множества индивидуальных интересов к общественному. Его неуниверсальность (!) связана с тем, что далеко не все индивидуальные предпочтения имеют возможность проявить себя на рынке. «Для преодоления уязвимости рыночных отношений (!) экономическая теория рассматривает случаи существования общественных благ, побочных эффектов (экстерналий) и возможные нарушения условий совершенной конкуренции».* Другими словами, не рынок спасает неэффективную административность производства общественных благ, а наоборот — это административно организованное производство общественных благ преодолевает уязвимость рыночных отношений. Изрядно!

Когда относительно недавно «экономисты-ученые» были еще жрецами политико-экономической науки, они вынуждены были, пусть сквозь зубы, признавать, что в экономике прогрессивное движение есть движение от до-, вне- и предрыночного состояния производства — к рыночному.

Но сегодня эта занудная политэкономия (к радости многих экономистов) низвергнута, и оказалось, что источник-то всех бед — рынок.

Попался, голубчик! Это только замарксившие политэкономы бубнили о всеобщепреобразующей миссии рыночного механизма, победа которого означала бы всемирно-исторический переворот в основах экономической организации созидательной сферы человечества. А оказалось, что рынок — это всего лишь один из множества механизмов социализации индивидуального, он неуниверсален и уязвим. Спасибо докладу — теперь даже язык не повернется назвать трансформационный период в России «переходом к рынку». Теперь объяснено — в советской экономике были всякие механизмы сведения индивидуальных интересов к общественному (эти механизмы до сих пор рубцуются шрамами в душе каждого советского «индивида»), не было только малости — одного из множества таких механизмов, называемого «рынок», уязвимого и неуниверсального. И из-за этой малости — столько шума?

Доклад констатирует: сегодня «в основном предлагаются два подхода: ставка на дальнейшее дерегулирование экономики и государственный интервенционизм».

А теперь проверим — сможете ли вы с одной попытки отгадать, какой из этих подходов, по мнению собравшихся на полномасштабное совещание видных ученых-экономистов, «дает основание надеяться на сохранение высокотехнологичных производств и модернизацию российской экономики»? Или — благодаря какому подходу «в перспективе можно ожидать более высоких темпов роста»?

Вы не ошиблись, — ну конечно же, благодаря государственному интервенционизму в экономику, — он, правда, уже

однажды сделал это (сохранил и модернизировал) в советское время, теперь он сделает то же и с тем же успехом в постсоветское время.

Доказательства? Быстро же вы забыли об успехах государственного интервенционизма в социалистическую эпоху. А еще называете себя экономистом...

Тоска по государственному интервенционизму заставляет даже терять чувство меры — в докладе с упоением напоминает о еще одной благодати государственного дирижизма: «Кроме того (так в отчете!), вмешательство государства в действие рыночного механизма позволило бы сформировать более гармоничные социальные отношения». Впрочем, эта «государственно формируемая» гармония вспоминается не только докладчику, — крепостное беспаспортное состояние колхозно-совхозного крестьянства, безвозвратные займы государства у нищих рабочих, да и сегодняшний пауперизм бюджетных работников на фоне сверхбессовестных окладов государственных чиновников — разве это не залог «гармоничных социальных отношений»?

Далее в зале взметнулся вербальный туман: «Нельзя абстрактно (?) утверждать, что верной является та или иная политика (так в отчете!). Все зависит от того, какова нынешняя “карта общественных предпочтений” в России. Настроено ли общество на модернизацию экономики страны, выход на высокие позиции в науке, образовании, культуре ценой некоторых текущих жертв, или оно не видит в этом никакого смысла?»

Если эту «научность» перевести на нормальный язык, то смысл вот в чем: мы, ученые-экономисты, так до сих пор и не знаем, какая экономика эффективнее (хотя рыночной экономике уже пятьсот лет и все пребывающие в ней

страны обнаруживают завидную эффективность). Мало того, это только политэкономы исходили из объективных тенденций экономической динамики, а мы, их современные потомки, полагаем, что «все зависит от того, какова нынешняя “карта общественных предпочтений” в России»².

Да, мы признаем, что государственный интервенционизм потребует «некоторых текущих жертв», зато он даст (см. выше).

Будущие «текущие жертвы» самозабвенно аплодировали.

Впрочем, полностью рыночная методология не была отвергнута: оказывается, как отмечалось в другом докладе, «по отношению к экономическим теориям можно говорить не только о существующей потребности, но и о платежеспособном спросе на современные теории предприятия». А там, где спрос, там — по теории рынка — непременно появится и предложение. Трудно сказать, как сложится тогда судьба отечественной экономической науки, которая и так обслуживает тех, кто платит. К тому же следует учитывать «ментальные, культурные и микроинституциональные особенности предприятия».

Ну, раз дело доходит до «ментальности предприятия» — жди появления сначала «ментальности микроэкономики», а затем — и «ментальности макроэкономики». Лжепредметной работы для экономистов станет невпроворот.

² Если бы нашему докладчику случилось в 1913 г. — в год 300-летия дома Романовых — составлять «карту общественных предпочтений» российского общества, он бы сильно обмишулился, ибо уже через четыре года умилявшиеся царю-батюшке от этого же дома не оставили даже развалин. Вот и руководствуйся после этого картотекой общественных предпочтений...

Впрочем, подобная логика «ученых-экономистов» уже не удивляет, так как один из официальных лидеров отечественной экономической науки недавно специально отмечал: «Дискуссия о том, что отвечает интересам российского общества, а что не отвечает, сегодня вновь стала актуальной; опять приходится определяться по таким вопросам, как “какой мы желаем видеть свою страну в будущем?” и “отвечает ли нынешним общим интересам существующая модель распределения доходов в стране?”»³

При всем своем пиетете к «видным ученым-экономистам», осмелимся все-таки робко напомнить, что такая дискуссия отнюдь не составляет предметную задачу экономической науки. Подлинная экономическая наука ставит вопрос диаметрально противоположным образом: *какие интересы диктуются российскому обществу объективным состоянием его экономики?*

Более того, экономисты изучают не желания людей, а — экономическую заданность вектора этих желаний (независимо от лозунгов общества на политических знаменах). И еще: вместо того чтобы вывести «существующую модель распределения доходов» из данной системы экономических отношений, от этой модели требуют, чтобы она отвечала неким «общим» интересам, также неведомым экономической науке. Странно.

Впрочем, все эти р-рр-революционные изменения (во времена научного марксизма трактовавшиеся как его «вульгаризация») опираются на контрпереворот в предмете экономической науки, — тот же лидер отмечает, что «хорошо известно: *экономическая теория — это поведенческая наука, она изучает поведение людей (?) и групп людей.*

Э, нет, здесь отступить нельзя: экономическая теория — не поведенческая наука неких отдельных «людей» (затем доброжелательно объединяемых автором в «группы людей»), *экономическая теория — наука об объективных закономерностях развития общественного производства*, одной из частных форм проявления которых является «поведение людей и групп людей», но этот *производный* момент саму экономическую науку интересует меньше всего!

Еще одна методологическая новация наших дней: уверение в том, что «*в основе многообразных экономических взаимодействий лежат соответствующие интересы*», которые тут же автором дефинируются как «*предпочтения*» или «*преференции*».

Но это — неправда: экономические интересы — не «основа многообразных взаимодействий», а только передаточное звено между объективной логикой движения общественного производства и мучительным метанием («поведением») плохо осознающих эту логику индивидов. А расшифровывать «экономические интересы» — фундаментальную категорию экономической науки! — как «предпочтения» или «преференции» означает такое мельчение и суету, что впору звать вместо экономистов «психотерапевтов» и представителей отделов по коммерческим продажам.

Дальше ставится проблема: «можно ли количественно выразить преференции *отдельных людей, групп, общества в целом*»?

Ну ладно, ну пусть будут «преференции», но измерять преференции «отдельных (??) людей» — это уж слишком даже для современных экономистов.

Далее высказывается тезис: дескать, «если согласиться с тем, что индивидуальные и групповые преференции (по-старому — «экономические интересы») *не обладают количественной определенностью, то понять многие важ-*

³ Здесь и далее цит. по: Центр исследований постиндустриального общества // http://www.postindustrial.net/admin/content1/add.php?table=free&page=#_ftn1.

Идеология? – Ребюрократизация!

нейшие экономические закономерности будет практически невозможно».

Означает ли это, что «понять многие важнейшие экономические закономерности» можно только, если они «обладают количественной определенностью»? Вся история экономической науки опровергает такой подход.

Праздник научной мысли завершился. Его интеллектуальный поиск в который раз доказал — жизненно значимым

для профессионального мышления «ученых-экономистов» становится знание ими реальной экономической истории нашей страны. Сегодня этот учебный курс в студенческой аудитории, пожалуй, важнее, чем пользующиеся платежеспособным спросом обширные и заимные экономические теории.

Идеологизация ребюрократизации — такова навязываемая чиновными экономистами сверхзадача научного поиска. Но это уже было. В тридцатых. Прошлого века. Стоит ли ходить по кругу?

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ, ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Р. КОУЭН

профессор экономики технологических изменений Маастрихтского экономического исследовательского института инноваций и технологий, Университет Маастрихта, Нидерланды

Перевод с англ. А.А. КУРЫШЕВОЙ

ХАРАКТЕР политических дебатов значительно изменился за последнее десятилетие — или примерно за этот период, с тех пор как политики приступили к выработке новых идей в отношении целей экономической политики. Первоначально в качестве главной цели выступала эффективность. Роль экономической политики сводилась к обеспечению успешного функционирования внутренней экономики: провалы рынка нужно исправлять; монополистическую власть следует ограничивать; нечестная торговая практика должна быть пресечена или искоренена. Все эти действия были направлены на обеспечение эффективной работы отдельной экономики. Помимо указанных мер, которые по-прежнему значатся в политической программе, добавился новый пункт — и сегодня он доминирует над остальными, в смысле того внимания, которое ему уделяют. Я говорю о конкурентоспособности. Сегодня политики озабочены тем, чтобы их экономика выжила или заняла доминирующее положение в условиях мировой конкуренции.

В то же время, и, наверное, не случайно, экономическая наука как отрасль знания предлагает новый взгляд на окружающую действительность. Представления об экономике как об эволюционирующей системе, понимание того, что зависимость от предшествующей траектории развития может представлять важность, что процесс установления экономического равновесия имеет значение, проникают в магистральное направление экономической науки. Эти идеи, разумеется, далеко не новы, и всегда существовали группы экономистов,

© Коуэн Р., 2004

© Перевод. Курышева А.А., 2004

работавших над ними и выступавших за включение их в наш кругозор. Что изменилось — так это то, что указанные вопросы сегодня обращают на себя более пристальное внимание со стороны представителей магистрального направления экономической теории.

Причина параллельных изменений в политике и анализе ясна не вполне. Частично объяснение, вероятно, кроется в понимании того, что возрастающая отдача в экономике имеет тенденцию к расширению. Вообще говоря, любая последующая волна технологических изменений увеличивала минимальный экономически эффективный масштаб. Это означало рост минимального размера рынка и, как следствие, увеличение временных интервалов между экономическими транзакциями. Такое явление соответствует текущей волне технологических изменений, и связано оно со снижением транспортных и коммуникационных издержек. Экономические связи между агентами становятся все более и более географически удаленными; лозунг эпохи — «глобализация».

С точки зрения политика, глобализация предполагает, что конкуренция с фирмами, «расположенными» в экономиках других стран, приобретает такую же значимость, как и внутренняя конкуренция. Отечественная экономика более не рассматривается изолированно от внешней среды, следовательно, теперь уже недостаточно, чтобы она функционировала эффективно. Если, к примеру, она располагает «не теми» факторами, эффективного функционирования может оказаться недостаточно для обеспечения благосостояния потребителей¹.

¹ Здесь необходимо допущение о важности, за неимением лучшего слова, влияния собственности на производственные мощности экономики. Многие могли бы с этим поспорить, хотя я не думаю, что среди них окажется много политиков. Здесь я представляю не некое объективно приемлемое видение мира, а скорее

Вопрос о том, как сделать «наши» фирмы способными конкурировать с иностранными фирмами на мировом рынке, становится значимым с точки зрения процветания внутренней экономики.

Существует, кроме того, связь между зависимостью от предшествующей траектории развития и возрастающей отдачей. Если возрастающая отдача — явление значимое или довольно распространенное, такая ситуация как раз характеризуется положительной обратной связью и множественным равновесием, благодаря которому зависимость от предшествующей траектории развития становится основной характеристикой экономического процесса (об этом более подробно — ниже). Так, наблюдаемое распространение возрастающей отдачи в экономике побуждает экономистов обратить внимание на оказываемый ею эффект, затрагивающий как саму экономику, так и экономический анализ².

Другое объяснение синхронности изменений, о которых говорилось выше, может быть связано с современными разработками в области естественных наук. Хаос и сопутствующие ему трудности завладели умами многих. Эволюция может не привести к «наилучшему» результату; динамика большинства систем очень сложна; часто наблюдается тенденция, согласно которой система движется в направлении, с которого начинала движение. Соответственно, предполагается, что при наличии конкуренции «наилучший» может и не победить. Теперь недостаточно веры в превосходство своих товаров, поскольку лучшие товары могут и не занять доминирующую позицию на рынке. Кроме того, незначительные и в силу этого непред-

тот взгляд, который поддерживают политики в своих попытках объяснить смещение фокуса их внимания.

² Существует и отличная позиция: утверждать, что наблюдаемое неверно; отрицать важность явления возрастающей отдачи (см., например: [14]).

сказуемые события могут определить победителя. Более рано начатый рывок, скажем, к доминированию на рынке одной из фирм может перерасти в положение «неприступной крепости», так что опережение в борьбе за рынок, составляющее несколько месяцев, может сыграть ключевую роль. Подобным же образом, небольшое отставание может в результате выразиться в хронической отсталости³. Эти идеи до некоторой степени вошли в теоретическую литературу, и вместе с тем понятно, почему они вызывают опасения политиков. Для тех людей, которые отвечают за национальную систему образования, скажем, отставание от Германии или Японии в этой области, выражающееся в недостаточной обеспеченности учеными и инженерами и, как следствие, сокращении производительности НИОКР, что обуславливает замедление роста совокупной производительности факторов и, соответственно, уменьшение рыночной доли и богатства, — не является желательной ситуацией. Именно такого рода кумулятивная причинная связь управляет моделями хаоса и сложных систем.

Фундаментальная идея, составляющая основу работ о зависимости от предшествующей траектории развития, выражается простой фразой «история имеет значение». Эта фраза отражает позицию, согласно которой при анализе множества экономических явлений невозможно достичь абсолютного понимания без учета их генезиса. В краткосрочном периоде исторические события могут оказывать влияние на развитие рынка или экономики, и этот краткосрочный эффект в определенных обстоятельствах может сохранять влияние или распространяться настолько, что

способен изменить эволюцию этого рынка или экономики в долгосрочном периоде. Понимание способа действия этого механизма — центральный элемент анализа, в противоположность «стандартным учебникам по экономике», в которых основополагающим принципом любого объяснения выступает равновесие. На любом рынке действуют силы, устремляющие рынок в противоположные направления. Равновесие устанавливается тогда, когда эти силы уравниваются. Объяснение некоторых феноменов попросту требует выявления пучка сил, поддерживающих их существование. Восприятие такого подхода в качестве методологического принципа подразумевает, что равновесные состояния выводятся (единственным образом) из лежащих в основе исходных данных⁴. Это — предпосылка, отвергаемая работами, посвященными зависимости от траектории развития.

Очевиден вопрос: есть ли какое-то существенное различие между этими двумя подходами к исследованию экономических феноменов? Вопрос этот отчасти уместен, если учесть, что по крайней мере в принципе мы могли бы расширить пространство состояний или изменить уровень анализа для того, чтобы заново интерпретировать множество исследований зависимости от предшествующей траектории развития как равновесные. Если пространство состояний расширить до такой степени, чтобы охватить все исторические события, способные дать толчок системе в том или ином направлении, и если уравнение движения допускает такие эффекты, то система, зависящая от предшествующей траектории развития, по-

³ Звучит как серьёзное преувеличение, но это, несомненно, то впечатление, которое политики пытаются произвести, и нечто подобное прослеживается во многих экономических моделях.

⁴ Кроме того, мы, несомненно, должны ввести предпосылку о том, что изучаемые силы, действующие на рынке, уравниваются. То есть мы должны предположить, что каждое объясняемое (или объяснимое) явление — равновесное явление.

просту становится сложной системой, не зависящей от этой траектории. Затрагивает ли этот методологический диспут только наши способности исследовать обширные пространства состояний, в противоположность умению исследовать случайные процессы?

О наличии существенных методологических различий между двумя подходами писал П. Дэвид [6]. В данной работе я концентрирую внимание не на проблеме целесообразности и приемлемости двух методов, но скорее на значении каждого из них для анализа политики. Если принять предпосылку о логичности идей, относящихся к зависимости от предшествующей траектории развития, и их применимости, по меньшей мере в некоторых случаях, то есть основания говорить о различиях в направлениях экономической политики в этих случаях. Результаты анализа политической сферы с учетом зависимости от предшествующей траектории развития связаны с изменениями перспектив политиков относительно главных целей политики.

РАВНОВЕСНАЯ ЭКОНОМИКА

Как отмечалось выше, в неоклассике существует сильная методологическая традиция, которую можно описать как поиск моделей, в которых характеристики единственного равновесного состояния могут быть выведены из значений основных параметров. Эта традиция распространилась и на модели множественного равновесия, особенно в области теории игр и макроэкономики, но здесь сохраняется устойчивая тенденция фокусироваться на равновесии. Для этого имеется серьезное основание. Методологически равновесие представляет собой очень удобную и практичную концепцию для закрытия моделей. В отсутствие подобной концепции трудно увидеть преимущества удобства и четкости математического языка для

анализа явлений. Более того, равновесный метод сам по себе на практике оказался очень здравым по отношению к предполагаемым провалам. На случай выявления очевидно неравновесных феноменов или выдвижения предположения об отсутствии связи между параметрами и результатом, существуют две стандартные реакции, эффективные в целях восстановления равновесной картины: можно расширить модель путем включения большего количества рынков (часто — рынка информации) или по-новому представить товары (обычно посредством лотереи).

Одно из последствий фокусирования исключительно на равновесии, которое, как правило, остается незамеченным, — игнорирование изменений в ходе исследования. Это высказывание кажется странным — никто не станет утверждать, что выпуск или цены не растут и не снижаются, даже по отношению к равновесным моделям. Модели роста, как и модели делового цикла, без сомнения, иллюстрируют изменения такого рода. Но в данном случае речь не об этом. В моделях, в которых цены повышаются и снижаются, равновесие не определяется на основе значения цен — оно определяется с помощью чего-то другого — чего-то, что не изменяется. Изменения устранены не абсолютно, а скорее «на соответствующем уровне анализа». «Соответствующий уровень» — это уровень, на котором устанавливается равновесие. Часто равновесие характеризуется точкой, в которой предельные издержки чего-либо (деятельности, товара, лотереи) равны соответствующей предельной выгоде, или, в более общем случае, точкой, в которой силы, стимулирующие изменения в одном направлении (издержки), уравновешиваются силами, вызывающими изменения в противоположном направлении (выгоды). Но если действие вызывающих изменения сил ослабевает, изменения могут и не происходить, по

крайней мере на данном уровне. Тонкость успешного овладения приемами неоклассики — в том, чтобы найти этот уровень.

Для ясности можно привести пару примеров. Рассмотрим две явно неравновесные ситуации, в которых вроде бы изменения должны иметь место: агент покупает газету и обнаруживает, что содержащаяся в ней информация представляет меньшую ценность, чем заплаченная цена. Казалось бы, он заплатил слишком много. Но наблюдаем ли мы агента, чья резервная цена неправильна; следует ли ему пересмотреть ее в сторону снижения? Нет. Фактически, газета — это лотерейный билет: иногда вознаграждение велико, иногда низко, и в состоянии равновесия ожидаемый выигрыш в точности равен резервной цене. Равновесие в таком случае устанавливается исходя не из результатов этой отдельной транзакции, а скорее исходя из ожидаемой ценности. Рассмотрим второй пример. Время от времени мы наблюдаем за агентами, корректирующими спрогнозированные цены согласно новой информации. Свидетельствует ли эта корректировка об ошибке или о неравновесной цене? Нет, мы можем утверждать, что агент фактически располагал совокупностью условных прогнозов и попросту активизировал прогноз, связанный с выполняемыми условиями [9]. В данном случае равновесие следует определить посредством этих условных распределений. Реализация отдельных прогнозов (при условии, что вероятность прогноза была выше нулевой) и реакция на них не являются показателем ошибки со стороны агента, также как не свидетельствуют (однозначно) о том, что агенту следовало изменить прогноз, — просто в этом мире деятельность согласуется с убеждениями агентов вероятностным способом. «Экономика находится в состоянии равновесия, когда она генерирует сигналы, которые не побуждают агентов изме-

нять теории, которых они придерживаются, или политику, которую они проводят» [9]. В целом, на соответствующем уровне анализа, когда исследователь анализирует мир корректно, агенты не изменяют ни убеждения, ни действия, ни планы. Все события предсказываются с определенной вероятностью, и все действия — попросту разработка хорошо организованных планов. Равновесный подход может быть охарактеризован как поиск аналитического уровня, на котором истинность этих положений подтверждается.

Акцент на равновесии — состоянии, в котором ключевые сущности (цены и количества; убеждения и ожидания; планы) остаются неизменными, — может оказаться успешным при объяснении устойчивости отдельного равновесия, но при объяснении того, как и почему оно возникает или откуда берет начало, возникают серьезные затруднения⁵. В той степени, в которой имела место *любая* связь с причинной обусловленностью, связь эта относится к причинам поддержания, а не к причинам возникновения. Различие в данном случае имеет отношение к тому факту, что обычно существует «нечто» (причины), что поддерживает феномен в том состоянии, в котором он находится; также существует «нечто» (причины), что привело к такому состоянию. Анализ этих двух типов сущностей может в определенном смысле быть и каузальным, но акцент должен быть смещен на иной тип причинной связи: прежде всего — причины, поддерживающие феномен, а потом уже — причины его возникновения.

Причины возникновения — события; в качестве таких причин не могут выступать состояния. К сведению: состоя-

⁵ Ясное современное обоснование того, что каузальность не играет роли для экономической науки, содержится в работах Сильберберга [18] и Вейнтрауба [19]. Коуэн и Риццо отстаивают противоположную позицию [5].

ние зарождается, длится некоторое время, а потом может завершиться. В какой точке на отрезке жизненного пути состояния возник бы эффект от него? По-видимому, он не может возникнуть в середине временного промежутка, так чтобы у нас возник вопрос, почему именно этот момент, не раньше и не позже? Таким образом, эффект должен проявиться или при зарождении, или при завершении состояния. Причина, таким образом, — не состояние, а его начальное или конечное явление. Но все это — события. События, в свою очередь, представляют собой изменения⁶, так что сосредоточение на ситуациях и сущностях, которые не изменяются, исключает возможность причинной связи по принципу источника возникновения.

В рамках чисто равновесного подхода ответ на вопрос «почему равновесие таково?» сводится к фразе «таковы параметры». Каузальный процесс, в течение которого возникает равновесие, сам по себе малоинтересен. Это просто причина движения, и, в предельном случае использования этой методологии, совершенно произвольная. Конечно, неявно подразумевается, что процесс, ведущий к равновесию, сам не вызывает существенных изменений в равновесии.

РАВНОВЕСИЕ И ПОЛИТИКА

Равновесные модели нашли применение в экономике и частично используются в качестве основы для политики. Но из-за того, что они фокусируются на причинах поддержания, они с не-

избежностью ограничивают сферу политического анализа. Если имеется необходимость или возможность политического вмешательства в экономику, значит, равновесие характеризуется некоторыми нежелательными параметрами. Результаты наблюдений за некоторыми нежелательными свойствами равновесия поднимают проблему того, как устранить или смягчить их.

В модели общего равновесия в качестве теоретического инструмента используется вторая теорема благосостояния. Она гласит, что любое конкурентное равновесие может поддерживаться при осуществляемом до начала торговли трансферте заданной фиксированной суммы⁷. Это звучит довольно многообещающе в отношении выработки политики — проблемы решаются очень просто, единовременным вмешательством. Имеются, однако, некоторые возражения. Питер Хэммонд [10] указывает на существование невероятных трудностей, связанных с «практическими» проблемами. В частности, он анализирует проблему выделения информации, необходимой для принятия решений по поводу размеров и направлений трансферта фиксированных сумм. Для определения размеров и направлений выплат необходимо располагать полной информацией о функциях полезности. Но, безусловно, ни у кого не возникает стимула открывать истину. А поскольку трансферт должен осуществляться в самом начале процесса, то практически невозможно установить истину исходя из действий людей. Не существует способа сделать применение второй теоремы благосостояния совместимым со стимулами. Здесь, конечно, тоже «в принципе» есть возражения. Во-первых, справедливость теоремы требует значительной выпуклости функции полезнос-

⁶ Под «изменением» следует понимать «любое отклонение фактического процесса развития от предполагаемого независимо от того, является ли оно “изменением” в некотором абсолютном смысле» [12, р. 40]. Когда «изменение» выражается в отсутствии какого-то ожидаемого явления, в результате происходит пересмотр, со стороны агента, его взгляда на происходящее в мире.

⁷ Не является неразумным предполагать, что оптимальность по Парето — желательная характеристика любого равновесия.

ти и производственной функции. Многим это представляется неразумным, особенно в качестве основы для политики. Во-вторых, что, возможно, более важно, — результат предполагает отсутствие неравновесных сделок. Любая неравновесная сделка в этой модели эквивалентна обмену начальными запасами, а это означает, что для установления желательного равновесия после первого ряда неравновесных сделок должен быть введен новый набор трансфертов фиксированной суммы⁸.

Если с теорией общего равновесия и второй теоремой благосостояния неразрывно связаны проблемы с точки зрения осуществляемой политики, возможно, следует обратиться к теории частичного равновесия (это, фактически, предельно общий подход в мире политики). Здесь мы опять же сталкиваемся с целью изменить рыночные цены и/или объемы искусственно, но в данном случае это достигается напрямую. Происходит взимание налогов или субсидий⁹. Отметим, однако, что, в противоположность случаю общего равновесия, налоги эти должны взиматься в течение всего времени. Если их устранить, рынок вернется к исходному равновесию, с его нежелательными характеристиками. Из-за концентрации на причинах поддержания, «обуславливать изменения на рынке» означает удерживать его в новом состоянии, что, разумеется, политик должен осуществлять на протяжении всего времени, в течение которого он хочет, чтобы рынок оставался в этом новом состоянии¹⁰.

⁸ Превосходное исследование этих и других вопросов, касающихся результатов такого рода в русле современной теории благосостояния, содержится в работе Хэммонда [10].

⁹ В целях данного исследования квоты можно рассматривать как особый вид налогов.

¹⁰ Используя инструменты, доступные в рамках подхода ОЭР, после трансферта исходной фиксированной суммы рынок

В общем, подобные же рассуждения относятся и к политике, вытекающей из динамических моделей. Если модель иллюстрирует единственную равновесную седловую траекторию при заданных параметрах — перед нами ситуация, аналогичная описанной выше, только равновесие здесь не статично, а динамично. Седловая траектория считается нежелательной и поэтому должна быть куда-нибудь смещена в пространстве состояний. Эту задачу выполняет взимание налога. Если же налоги устранить, седловая траектория вернется в первоначальное положение.

Точно так же, если единственное асимптотическое значение представляет некоторую проблему, следует принять определенные долгосрочные политические меры, для того чтобы поддерживать отклонение асимптоты от первоначального значения. Интересно, однако, возможно ли изменить траекторию движения экономики к асимптоте? Ответ определенно положителен. Сделать это возможно, но только если в модели присутствует какая-либо форма гистерезиса, или зависимости от предшествующей траектории развития. К примеру, временно взимаемый налог сдвинет экономику на особый путь приспособления. Устранение налога вернет нас фактически к первоначальной проблеме, но исходная точка уже будет новой. Повторное решение проблемы с новыми исходными условиями, несомненно, может пойти по иному пути. Но если дело обстоит так, мы имеем, по определению, гистерезис, или зависимость от предшествующей траектории развития.

будет «удерживать сам себя в новом состоянии». Единичное равновесие определяется исходя из начального запаса (связанным с технологией и предпочтениями) после перемещения суммы, так что рыночное равновесие будет обладать желательными характеристиками при соответствующих трансфертах.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ

Считается, что динамическая система отражает зависимость от предшествующей траектории развития, когда эволюция системы, как и ее конечное состояние покоя, зависит от событий, которые происходят на протяжении ее траектории. Н. Калдор [13] указывает на два варианта проявления данного феномена. Возможно, что в ответ на происходящие события равновесие будет смещаться. Ф. Фишер [8], к примеру, показал, что если имеют место неравновесные сделки, конечные параметры равновесия, даже если система характеризуется достаточной выпуклостью для того, чтобы говорить о единственности равновесия, невозможно предсказать исходя из начальных данных. Это легко продемонстрировать с помощью коробки Эджуорта. Если все сделки заключаются по равновесным ценам, то равновесие должно находиться на луче, проходящем через точку исходного начального запаса. Если хотя бы одна сделка произойдет по неравновесным ценам, в общем этот результат обеспечиваться не будет. Предположим, равновесие достигается путем заключения двух сделок. Независимо от цен первой сделки, если вторая сделка происходит по равновесным ценам, то точка равновесия должна лежать на луче, отражающем эти цены и проходящем через точку «начального запаса» второго периода. Если в первом периоде торговля происходит по равновесным ценам, то «начальный запас» второго периода лежит на луче равновесных цен, пересекающем исходный начальный запас. Равновесие, достигаемое в результате двух сделок, будет находиться точно там же, где и равновесие, устанавливаемое в результате заключения одной сделки. С другой стороны, если первая сделка происходит по неравновесным

ценам, начальный запас второго периода не будет лежать на этом луче и конечное равновесие будет представлено другой точкой, возможно, характеризующейся другими ценами. Это легко можно продемонстрировать графически. В коробке Эджуорта обмен будет происходить в пределах линзообразной области, образуемой двумя кривыми безразличия. Если исходный начальный запас представлен точкой А на рис. 1, то равновесие будет находиться где-то в области, ограниченной темными кривыми безразличия. Заметим, однако, что в результате неравновесных сделок мы можем оказаться либо в точке В, либо в точке С. Дальнейший обмен будет происходить только в пределах соответствующих линзообразных областей. Ясно, что расположение точки, представляющей конечное равновесие, будет решающим образом зависеть от того, приведет ли нас первая сделка в точку В или в точку С. Таким образом, неравновесные сделки определяют параметры конечного равновесия. Ряд последовательных неравновесных сделок, очевидно, можно охарактеризовать как сложный процесс, в течение которого сделки, заключаемые в любой точке в его пределах, будут последовательно определяться «начальным запасом» в этой точке. Разумеется, для того, чтобы подоб-

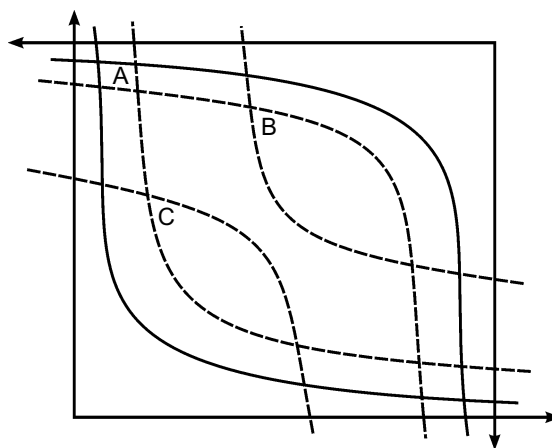


Рис. 1

ный взгляд на перемещение равновесия в результате влияния неравновесных явлений имел смысл, должно пройти время, прежде чем равновесие будет достигнуто.

Второй тип случаев, к которому обращается Калдор, — это ситуации, характеризующиеся несколькими равновесными состояниями, которые вместе с тем не смещаются под влиянием траектории приспособления. Проще говоря, это случай множественного равновесия при данном наборе значений параметров. Располагая исходными данными, аналитик в состоянии осуществить прогноз — но при этом он ограничится лишь некоторым набором равновесных состояний: рынок будет эволюционировать в направлении одного из известных равновесных состояний (число которых, вероятно, конечно), но какое точно это будет состояние, определить невозможно. В статической модели подобная ситуация наблюдается при невыпуклости — возможно, некоторой форме возрастающей отдачи. При этом «принципиальная» трудность для стандартного анализа — в том, как происходит выбор одного из данных равновесных состояний. Система не может находиться в двух состояниях одновременно, поэтому, раз она достигает равновесия, значит, существует некий механизм отбора. Именно в процессе селекции равновесия возникает и приобретает значимость зависимость от траектории развития. С некоторыми оговорками, разумеется, необходимо признать, что центральную роль здесь опять, по-видимому, играет время; селекция равновесия — это то, что произойдет со временем в ходе эволюции процесса.

Моделям, описывающим зависимость от траектории развития, присущи две особенности: присутствие некоторой формы положительной обратной связи; наличие взаимодействующих агентов. Положительная обратная связь в форме статической возрастающей отдачи

часто отвечает за наличие множественного равновесия (и иногда за отсутствие равновесия). Положительная обратная связь в форме динамической возрастающей отдачи играет две роли: она может представлять множественное равновесие, но также она может способствовать селекционному механизму. Чтобы проследить зависимость от траектории развития, необходимо, так или иначе, чтобы события, которые имеют место в ходе развития, будь они значительны или незначительны, настолько, чтобы можно было их считать лишь шумом, с течением времени не усреднялись. Если происходит усреднение событий, то история не имеет значения — экономика приходит к тому же состоянию, чтобы ни случилось. Как получается так, что события не усредняются? В конце концов, на протяжении любой траектории приспособления, скорее всего, этих событий множество, и с равной степенью вероятности можно утверждать, что они будут отклонять систему в различных направлениях. То, что подобные события в среднем составят ноль, — по-видимому, неплохой исходный пункт для анализа. Так оно и есть, до тех пор, пока существует способ усиления событий и пока они усиливаются, изменяя «среднее» направление, в котором будущие события вероятнее всего будут уводить систему. Если это направление изменяется таким образом, что будущие события продолжают исходную тенденцию, перед нами случай положительной обратной связи, возрастающей отдачи и зависимости от траектории развития.

Казалось бы, наличие взаимодействующих агентов — довольно странная посылка, чтобы указывать на нее как на характеристику моделей зависимости от траектории развития. Вроде бы все экономические модели непременно включают взаимодействующих агентов. Удивительно, но на самом деле это не так. Об этом свидетельствуют не относящиеся к торговле теоремы, доказанные от-

носителем множества моделей общего равновесия (см., например: [16; 17]). В ситуации общего равновесия ничего не происходит — все сделки уже заключены, все агенты максимизировали выгоду и просто живут на то, что они приобрели в результате сделок. В таком мире, тем не менее, существуют проблемы, связанные с тем, кто и как устанавливает цены и как агенты посылают друг другу сигналы о сделках, которые они заключают или хотели бы заключить. Можно возразить, что такая картина — большое преувеличение и что на самом деле сделки имеют место — просто дело в том, что в самых жестких моделях сделки, которые заключаются сегодня, очень схожи со сделками, заключенными вчера; это своего рода повторяющаяся экономика. Можно ли это называть «реальной деятельностью», обсуждать не стоит, ибо существует более тонкий вопрос. Речь идет об анонимности. Если мы считаем, что агенты взаимодействуют даже в ситуации рыночного равновесия, взаимодействия анонимны и опосредованы рынком. Такие ситуации не рассматриваются в рамках моделей зависимости от траектории развития; то, с кем агент взаимодействует, определяет природу взаимодействия. Ф. Махлуп [15, р. 418, ff] доказывает это положение о рынках с несколькими агентами: для того чтобы стало возможным предсказать поведение рынка, необходимо знать огромное количество очевидно неэкономических подробностей об агентах, чтобы иметь возможность предсказать их поведение и, через него, — поведение рынка. Выходит, однако, что проблема носит куда более общий характер; та же самая потребность в деталях необходима на любом рынке, на котором характеристика агентов имеет значение для понимания природы их взаимодействий. В качестве одного из примеров, когда зависимость от траектории развития проявляется регулярно, можно привести мо-

дели технологического выбора, в которых агенты производят выбор среди нескольких технологий. Так, обычно в этих моделях предполагается, что преимущества заключаются в том, чтобы использовать тот же вид технологии, что и другие агенты в экономике, чаще всего из-за чего-то вроде стратегической комплементарности. В модели такого рода взаимодействие двух агентов, применяющих одинаковую технологию, будет протекать по иному типу (они, к примеру, обмениваются информацией), чем взаимодействие двух агентов, использующих различные технологии (которые не могут поделиться информацией того же рода). Когда взаимодействия осуществляются по данной схеме и когда деятельность одного агента непосредственно влияет на выгоды от деятельности другого, динамика модели может значительно усложниться. Часто наблюдается множественное равновесие, и какое именно равновесие установится, будет определяться деталями взаимодействий агентов. Именно то, кто и с кем взаимодействует, а также в какое время разворачивается процесс, будет влиять на природу равновесия. Коуэн [3] подробно описывает взаимодействия, которые обусловили выбор мировым рынком обыкновенной воды для выработки ядерной энергии. Взаимодействия отдельных людей в пределах военно-морских сил США и научных учреждений указанной страны сыграли ключевую роль в развитии этой и конкурирующих технологий.

Подход с точки зрения того, кто и с кем взаимодействует, или более общее мнение, согласно которому происходящее на протяжении траектории развития значимо, свидетельствует о возвращении событий в экономический анализ. Более того, это указывает на роль причинной обусловленности, связанной с возникновением. Ответ на вопрос «почему равновесие таково?» не звучит более как «потому что таковы парамет-

ры», а включает не только значения параметров, но и некоторую оценку событий, имевших место в ходе достижения равновесия. Объяснение, которое охватывает лишь поддерживающую причинную связь, по существу, является неполным, поскольку в данном случае имеется возможность поддержания более одного равновесия; в равной степени возможно, что оно будет поддерживаться в различных местах. Исследование должно принимать во внимание генезис. Более того, согласно подобному методологическому приему, можно наблюдать феномены, которые лучше было бы характеризовать не как равновесие некоторого уровня, а как фрагменты неравновесного процесса.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ И ПОЛИТИКА

Как отмечалось выше, с позиций равновесного подхода, политика вызывает смещение равновесия в экономике. Осуществляется это путем обложения перманентно взимаемым налогом с целью искусственного изменения цен. Наличие зависимости от предшествующей траектории развития не обязательно устраняет возможность проведения такой политики. Даже в моделях зависимости от траектории развития равновесие остается важным понятием; оно по-прежнему используется в качестве способа закрытия моделей и интерпретируется как состояние, к которому экономика стремится, или как состояние покоя экономики. Таким образом, изменение его характеристик по-прежнему остается возможностью, открытой для политиков. Подобный подход в политике полностью игнорирует зависимость от траектории развития в экономике, сосредоточиваясь исключительно на равновесии. По-прежнему политические меры должны носить перманентный характер — налог или субсидия используются для искусственного изменения цен, таким об-

разом смягчая нежелательные характеристики равновесия, в котором пребывает экономика. Следует сделать одно предупреждение относительно прогнозирования. Если значимость зависимости от траектории развития является результатом некоторой невыпуклости, которая порождает множественное равновесие, то возможно, что очевидно незначительные политические изменения послужат источником значительных и, вероятно, неожиданных изменений в местоположении равновесия. Рис. 2 иллюстрирует невыпуклую кривую безразличия. При начальной цене равновесие единственно и находится в точке с координатами (X_1, Y_1) . Чтобы слегка увеличить потребление товара X , можно прибегнуть к мерам экономической политики. Но в данном случае потребление обоих товаров можно ощутимо изменить посредством взимания небольшого налога на товар Y , а не путем генерирования незначительного снижения потребления товара Y и незначительного увеличения потребления товара X . Располагая точным, детализированным знанием о природе невыпуклости, разумеется, мы не можем сказать, что это свидетельствует о невозможности осуществления прогноза. Но конкретное знание того, где располагаются не-

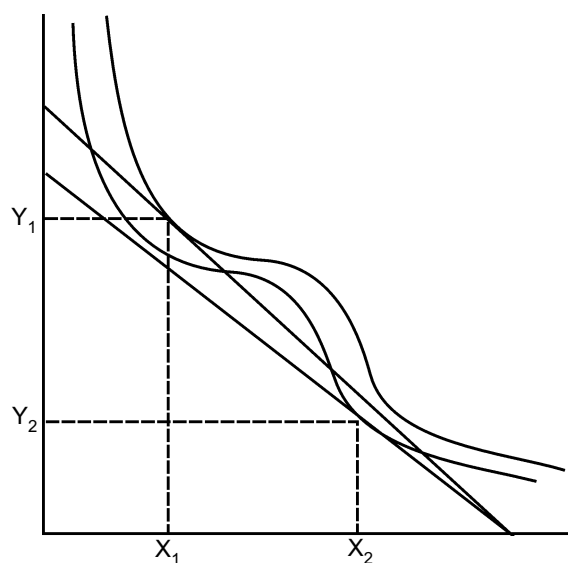


Рис. 2

выпуклые участки и насколько велика невыпуклость, вряд ли доступно; соответственно, результаты политических мер могут оказаться непредсказуемыми и, при определенных обстоятельствах, может стать невозможным осуществление политики, которая генерирует определенный результат¹¹. Однако, несмотря на вероятность такого рода, политика, направленная на поддержание рынка в новом равновесном состоянии путем установления перманентно взимаемых налогов или субсидий, остается на повестке дня.

РАСШИРЕННОЕ МЕНЮ ПОЛИТИКИ

Существование нескольких равновесных состояний расширяет границы политического меню¹². Сохраняется возможность изменения характеристик этих равновесных ситуаций путем установления налога или субсидии, как и в случае единственности равновесия. Однако в данной ситуации существует еще и возможность выбора среди равновесных состояний. Имеются в виду две вещи. Рынок может находиться в равновесии, считающемся неудовлетворительным, и целью политики может стать перемещение его в другое состояние. Это влечет за собой возмущение рынка и последующее обеспечение установления предпочтительного равновесия. Вторая вероятность заключается в том,

что в течение процесса приспособления политика может быть направлена на регулирование рынка с целью приближения его к одному из наиболее предпочитаемых равновесных состояний. Это возможно осуществить путем вмешательства, обеспечивающего противодействие любой силе, которая бы отклоняла траекторию приспособления в другое направление. Любое из таких мероприятий, в противоположность политике изменения характеристик равновесия, может оказаться недолговечным. Налог или субсидия могут изменить конкретное направление движения рынка. Действие положительной обратной связи будет направлено на обеспечение и облегчение дальнейшего движения в том же направлении. Рынок может генерировать значительную инерцию, такую, что даже с устранением налога направление движения останется тем же. Подобное вмешательство не следует продолжать; нужно только, чтобы оно послужило толчком рынку, а потом можно его устранить. Затем рынок будет развиваться под действием собственного импульса по направлению к желательному состоянию равновесия. Стабильность равновесия гарантирует, что это — состояние покоя рынка.

Другой новый вариант политики происходит из множества моделей зависимости от траектории развития. Оно имеет отношение к изменениям в расположении равновесия. Гистерезис — явление, которое означает, что скоротечные события могут иметь далеко идущие последствия. В мире, в котором отсутствует гистерезис, снижение валютного курса вызовет плавное увеличение сальдо торгового баланса. Если валютный курс опять поднимется, сальдо торгового баланса сократится, плавно «возвращаясь по своим следам». Однако если гистерезис существует, этого не произойдет. Сальдо торгового баланса не возвратится обратно по пройденному пути; вероятно, оно останется

¹¹ Это типичная проблема для моделей, иллюстрирующих более чем одно равновесие. Сравнительная статика в лучшем случае сойдет с толку, в худшем — введет в заблуждение.

¹² Здесь я немного свободен в выражениях: говоря о существовании более чем одного равновесия, я подразумеваю под этим «более чем одного устойчивого равновесия». Неустойчивые равновесия не представляют особого интереса в контексте данной дискуссии, и я предполагаю, политики не станут пытаться привести рынок к некоему нестабильному равновесию или удерживать его в таком состоянии.

на новом уровне, до тех пор, пока не произойдет значительного изменения валютного курса, вслед за которым оно резко сократится¹³. Гистерезис — это предельная форма зависимости от предшествующей траектории развития. При ее существовании возможно изменить расположение равновесия путем введения определенных событий на протяжении траектории приспособления к этому равновесию. Данный процесс отличается от выбора конкретного равновесия из заданного набора равновесных ситуаций; скорее, если говорить на похожем языке, это относится к изменению свойств равновесия (возможно, единственного) в наборе. В описанном выше примере с коробкой Эджуорта, если действия политика могут спровоцировать частично неравновесную торговлю, можно определенно сказать, что равновесие будет находиться внутри одной из двух линзообразных областей. Даже если агенты пытаются заключать сделки по рыночной цене, взимаемый в течение одного периода налог будет перемещать равновесие в новую точку.

Оба этих метода экономической политики — в некотором смысле — служат хорошей новостью. Расширение меню

политики — всегда хорошее занятие, но указанные два пункта имеют тонкую особенность: они подразумевают краткосрочное вмешательство. По крайней мере, возможно выбрать удачное равновесие или переместить равновесие с тем, чтобы придать ему желаемые характеристики, и это осуществимо без продолжительного вмешательства. В наиболее удачном случае отдельного действия политика может оказаться достаточно для того, чтобы переместить экономику в желательное состояние.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Существует, разумеется, одна серьезная проблема. Это неопределенность. В жестком мире неоклассики, что очень важно, неопределенность отсутствует. Когда на рынке имеется единственное, стабильное равновесие, вопроса, когда же оно прекратится, не возникает. История не имеет значения, и события, происходящие на протяжении периода развития, не будут иметь долговременных последствий. По-другому обстоит дело в моделях зависимости от траектории развития. История значима, как и, по крайней мере потенциально, незначительные события, происходящие в процессе развития. История может произвести отбор любого из нескольких вариантов равновесия или переместить равновесие в одну из множества возможных точек (обычно их число бесконечно). В рамках этого подхода существуют два типа неопределенности: неопределенность в отношении того, какой из возможных исходов является желательным, и неопределенность по поводу того, какой из возможных исходов будет реализован.

Для характеристики первого типа неопределенности П. Дэвид [7] изобрел выражение «слепые гиганты». Зависимость от траектории развития возникает потому, что системе присуща некоторая форма положительной обратной связи.

¹³ Гистерезис не является чем-то волшебным; часто гистерезисные события имеют объяснение. В приведенном примере одно из объяснений различий в структуре реакций на возрастание и снижение валютных курсов известно как «эффект берегового плацдарма». Существует фиксированная величина издержек, связанных с изменением объема и/или структуры экспорта. В ответ на начальное изменение валютного курса предприниматели примут решение понести расходы, и экспорт увеличится. К тому времени, однако, когда обменный курс упадет, определенные издержки уже будут существовать, так что они будут платить, чтобы поддерживать экспорт, по крайней мере некоторое время. Дело обстоит так, даже несмотря на то, что, когда курс находился на таком уровне при прежнем режиме, экспорт был низким.

Если обратная связь полностью отрицательна (убывающая отдача от всех видов деятельности), то каждый раз, когда экономика слишком сильно отклонится от «среднего курса», отрицательная обратная связь будет усиливаться, для того чтобы сдержать этот процесс. Если, однако, существует некоторая форма положительной обратной связи, система не препятствует отклонению от среднего курса, а фактически содействует ему. Рассмотрим в качестве примера проблему технологического выбора. Агенты выбирают между двумя технологиями — какую из них применить для решения некоторой задачи. Предположим, перед нами случай убывающей отдачи от принятия технологии, что может быть следствием, к примеру, восходящей кривой предложения технологии. Тогда, если слишком много агентов примут технологию А, ее цена возрастет. Это приведет к тому, что агенты переключатся с технологии А на принятие технологии В. На языке рыночных долей, равновесие установится там, где обе технологии занимают значительную долю рынка. С другой стороны, если прослеживается возрастающая отдача, связанная, скажем, с сетевыми экстерналиями или информационными переливами, то ситуация окажется другой. Если в силу каких-то причин множество агентов принимает технологию А, то А имеет преимущество над В, скажем, по критерию размеров сети. Это будет поощрять дальнейшее принятие А, и А будет все более и более прочно закрепляться; убедить агентов переключиться на технологию В будет все труднее и труднее. Можно ожидать, что в ситуации равновесия мы увидим лишь одну из технологий, занимающую значительную долю рынка. Эта особенность — постепенное закрепление в системе одной конфигурации — типична для процессов, отражающих зависимость от предшествующей траектории развития.

Одна из проблем в моделях зависимости от траектории развития связана с оптимальностью результата. В только что рассмотренном примере с технологиями нет никакой гарантии, что технология А — лучше¹⁴. Если в силу каких-либо причин худшая технология в погоне за долей рынка получит преимущество на раннем этапе (это может произойти в результате исторической случайности или из-за чрезмерной крутизны кривой обучения, которая, однако, возрастает лишь на небольшом участке, или из-за того, что некий прежний крупный пользователь имел специфические потребности), может сформироваться эффект присоединения к большинству, направленный на то, чтобы закрепить на рынке эту технологию.

С точки зрения политики, такое закрепление предполагает, что проведение эффективной политики все более и более осложняется в ходе процесса. Наиболее успешное время для политики — где-то в начале. Это не представляет особо сложной проблемы, если отсутствует некоторая неопределенность в отношении того, какая из технологий лучше. Если цель политики состоит в том, чтобы убедиться, что принята лучшая технология, то проблема становится серьезной: время, на протяжении которого наиболее просто регулировать процесс принятия, направляя его к желаемому результату, — это как раз время, когда политик (и любой другой, раз уж на то пошло) наименее осведомлен в отношении того, какой из возможных результатов наиболее желателен¹⁵.

¹⁴ «Наилучшая» в данном случае — противоречивое понятие. Учитывая, что одна из технологий окажется доминирующей (здесь подразумевается, что история конкуренции была связана с ее доминированием), какую из них пользователи признали бы более предпочтительной?

¹⁵ Эти подходы рассматриваются в работах [2; 7].

Отметим, что в этом частном примере проблема стояла достаточно просто, а именно — решить, какая из двух альтернативных технологий будет доминировать, — все возможные исходы хорошо известны. В более общем случае параметры возможных исходов могут отсутствовать. Здесь мы переходим ко второму типу неопределенности, а именно — к эпистемологической неопределенности.

Неопределенность в общем случае можно разделить на два типа — эпистемологическую и онтологическую. Онтологическая неопределенность имеет отношение к ситуациям, когда в мире на самом деле существует неопределенность, — простейший пример — квантовые эффекты. Неопределенность кроется в природе мира. Эпистемологическая неопределенность, напротив, определяется нашей способностью предсказывать. Мир сам по себе может быть совершенно детерминированным, но мы не в силах собрать достаточно информации (даже если мы и построим его идеальную модель) для того, чтобы точно предсказывать будущее. Эпистемологическая неопределенность — это признак сложных систем, подмножества которых формируются системами, зависимыми от траектории развития. Если бы мы могли знать, например, все цены и объемы, характеризующие неравновесные сделки в нашем случае с коробкой Эджуорта, то мы имели бы возможность предсказать с абсолютной уверенностью параметры равновесия. Учитывая, что мы можем не знать этих вещей, даже если агенты используют полностью детерминированные правила заключения сделок, равновесие непредсказуемо. В общем, в сложной системе способность прогнозировать немного дальше непосредственного будущего предполагает, что мы с абсолютной точностью знаем текущую ситуацию. Это, разумеется, фактически невозможно.

В отношении политики один из плюсов взгляда на мир с позиций подхода зависимости от траектории развития заключался в том, что он открывал возможности краткосрочного вмешательства. Политик может осуществлять вмешательство путем ввода некоторого события на траекторию движения в направлении равновесия. Последствием этого события может оказаться смещение равновесия или установление частичного равновесия. Как только причинно-следственная цепочка достигает кульминации в любом из этих двух инициированных исходов, политик может удалиться. Споры вокруг неопределенности, однако, свидетельствуют о том, что эти радужные надежды могут не оправдаться. В то время, когда во власти политика положить начало причинно-следственной цепочки (по крайней мере, при относительно низких издержках), он меньше всех знает о том, какую цепочку нужно развивать. И даже если эту проблему удастся как-нибудь разрешить, то, скорее всего, как обычно бывает, политик не сможет сказать, окажет ли событие, которое он вводит, желаемое воздействие. Можно, к примеру, дополнить его каким-либо другим событием, которое полностью ликвидирует этот эффект. Возможно также, что мы не располагали достаточным знанием об исходных условиях, необходимым, чтобы получить представление, как это событие может повлиять на конечный результат или хотя бы на путь к нему¹⁶.

¹⁶ Здесь я, конечно, сошлюсь на эффект бабочки, когда ничтожные вихревые движения (сопоставимые с теми, что создают крылья бабочки) могут перерасти в поразительные погодные явления. Невозможно, разумеется, настолько хорошо знать исходные условия (сколько всего бабочек на планете?), чтобы предсказывать с абсолютной точностью, как соотносится некоторое мое действие со всеми остальными событиями, происходящими в мире.

НОВЫЕ ЦЕЛИ ПОЛИТИКИ

Из вышесказанного следует один вывод: от стандартного взгляда на возможности экономической политики, по всей вероятности, придется отказаться. Согласно стандартному анализу, роль политики состоит в изменении параметров равновесия. В соответствии с анализом, основанным на зависимости от траектории развития, изменение равновесных параметров становится проблематичным. В отдельных случаях политик может подождать, пока процесс приведет к равновесию, а затем привычным способом изменить его характеристики. В других случаях это неосуществимо. Если то, какая из технологий является доминирующей, представляет значимый аспект равновесия, — изменить его задним числом фактически невозможно¹⁷. Единственный способ обеспечить изменение в данном случае — осуществить вмешательство задолго до того, как равновесие установится, и направить рынок к другому состоянию. Трудности, связанные с неопределенностью, подтверждают, что преследовать эту цель — абсурдно. Было бы ошибкой со стороны политиков пытаться выбрать правильную технологию. Точно так же было бы ошибкой с нашей стороны всякий раз ждать от них абсолютной эффективности.

¹⁷ По крайней мере, фактически невозможно, учитывая ограниченность бюджета. По этому вопросу см. [1]. Эта проблема носит гораздо более общий характер, чем выбор технологии. В любое время «фиксация» равновесия влечет изменения системного плана, или координационные изменения, в отношении как различных агентов, так и различных частей экономической системы; изменение равновесия задним числом будет или трудно реализуемо, или очень дорого. Многим странам третьего мира нелегко досталось понимание этого — через попытки осуществить Большой Толчок или перейти от ориентированной на импортозамещение траектории роста к траектории, ориентированной на экспорт.

Если цель гармонизации равновесных параметров более не находится в компетенции тех, кто проводит экономическую политику, то что же можно сказать об их роли? Существует два образа действий, которых политики могут придерживаться в подобных обстоятельствах; и то и другое можно толковать как «стремление облегчить» рыночное функционирование, т.е. помочь рынку работать успешно. Нельзя надеяться на эффективность действий политика при выборе верной технологии, если существует неопределенность в отношении характеристик конкурирующих технологий и их пользователей. Но может оказаться реальным помочь рынку избежать или даже предотвратить совершение некоторых процедурных ошибок в процессе выбора технологии.

Политиков часто привлекают для разработки структур, в пределах которых функционирует рынок или рыночный процесс. Примером такой структуры можно считать законодательство. Законодательная система развивается самостоятельно, и в целях обеспечения потребностей экономики можно преднамеренно осуществлять изменения в такой системе. В некоторых случаях этот процесс может быть полностью детерминированным. В пределах системы, однако, экономика будет двигаться и развиваться по пути, который носит причинный характер, но вовсе не обязательно является детерминированным (здесь может прослеживаться как онтологическая, так и эпистемологическая неопределенность). Рассмотрим в качестве конкретного примера права на интеллектуальную собственность. Не существует способа узнать, какой вид программного обеспечения будет разработан в течение ближайшего десятилетия. Но можно с уверенностью сказать, что программное обеспечение будет включаться во все большее количество продукции. Программное обеспечение, однако, имеет ту отличительную осо-

бенность, что, будучи раз произведено (в закодированной форме или даже путем компиляции), оно очень легко дублируется¹⁸. Тенденция такова, что это намного чаще случается с программным обеспечением (и другими новыми информационными технологиями), чем ранее — с более старыми технологиями. В итоге актуальность приобрела проблема прав на интеллектуальную собственность: каковы они должны быть, как их следует защищать и каким образом обеспечить эту защиту? Экономической теории есть что сказать по поводу необходимости прав на интеллектуальную собственность (например, в литературе, посвященной патентам), а также о влиянии этих прав на инновации и рост. Но она ничего не может сказать по поводу того, что происходит в рамках системы в плане подробностей, касающихся возникновения инноваций. Политика может следовать тем же курсом. Поддерживая структуру, в рамках которой может функционировать экономика или промышленный сектор, деталями этого функционирования она может пренебречь, поскольку их из-за эффектов, обуславливающих зависимость от траектории развития, невозможно предсказать и, вполне возможно, очень сложно контролировать, даже если прогнозирование станет возможным.

В данном случае, конечно, политика направлена на достижение не специфического результата, а скорее определенного класса результатов, а именно тех из всех возможных результатов в рамках системы, которые были рассмотрены. В мире, где детальный прогноз результата осуществить трудно, если не невозможно, представляется це-

лесообразным стремиться к прогнозированию по образцу и стараться устранять нежелательные модели. Это чрезвычайно ослабляет возможную специфику формулировки любой политической цели. Соответственно, политика — не единичное краткосрочное событие. Лучше было бы представлять ее как каркас окружающих условий, в рамках которых разворачиваются причинно-следственные цепочки экономики. В некотором смысле она перманентна, так как некоторая структура, вероятно, должна существовать для обеспечения функционирования экономики, и эта структура, похоже, определяется политикой.

Если определение структуры, в рамках которой функционирует экономика, не единичное причинное событие, то проводимая политика вполне может таковой являться и функционировать по принципу механизмов зависимости от траектории развития, описанных выше. Во-первых, политика может быть использована в целях противодействия событиям, происходящим на рынке, если эти события знаменуют начало нежелательного цикла кумулятивной причинной связи или положительной обратной связи. Общеизвестно, к примеру, что в случае конкуренции между новыми и, следовательно, не совсем понятными технологиями, до того, как установить стандарт, рынок будет дополнительно обеспечивать проведение экспериментов над ними¹⁹. Политика может нейтрализовать эту тенденцию, препятствуя преждевременному формированию эффекта присоединения к большинству, возможно, посредством оказания поддержки разработке непопулярных технологий²⁰. В данном слу-

¹⁸ Даже в тех случаях, когда возможно создание кодировки, которую непросто скопировать, из-за использования, скажем, различных способов защиты от копирования, функциональные возможности большей части программного обеспечения все еще копируются относительно легко.

¹⁹ Такое видение рыночных процессов, как будто рынок каким-то образом принимал решения как единое целое, допускается исключительно ради удобства описания процесса.

²⁰ Более подробное обсуждение этих идей в контексте технологической конкуренции содержится в работах Дэвида [2; 7].

чае политика краткосрочна. Она может включать относительно незначительные события, призванные оказывать определенное влияние на траекторию развития, а именно те из них, которые дольше, чем «естественные», удерживают средний курс траектории. Это, конечно, трудно реализовать, так как пришлось бы действовать против естественных рыночных тенденций, и, вполне вероятно, действия политика могли бы расцениваться как слишком длительная поддержка умирающей технологии. Но оценка такой политики должна опираться и на соображения того же рода, что и оценка программ НИОКР в компаниях, производящих лекарственные препараты. Каждый успех этих программ обычно достигается путем преодоления множества неудач. Происходит это не из-за безрассудства или небрежности и не потому, что политик попал в ловушку плохих идей, а потому, что проведение эксперимента — важная форма обучения, которая затрагивает то, что еще не разработано в достаточной мере.

Вторая возможная роль политики — обеспечение механизма фокусировки. Опять же, это может принимать форму единичного краткосрочного события. Если зависимость от траектории развития возникает в контексте множественного равновесия, часто может возникнуть необходимость расходования ресурсов на выбор одного из них. В начале пути инициаторы должны сделать прогноз по поводу того, какое из равновесий будет выбрано. В своих попытках подготовить качественный прогноз они затрачивают ресурсы, и даже если они окажутся неправы, им нужно потратить ресурсы на покрытие результатов своих ошибок. Если равновесия эквивалентны по Парето или близки к этому, то вопрос о том, какое именно из них установится, имеет меньшую значимость, чем вопрос о том, которое из них установится быстрее. Это классический случай проблемы координации. При этом поли-

тик просто обеспечивает механизм отбора, заявляя, что определенное равновесие будет достигнуто. К такому исходу придет рынок в результате выбора правительством (фактически, эту роль может играть любой крупный актер, как в случае с General Motors и стандартом АМ-стереорадиовещания) определенного стандарта. То же самое может произойти после сообщения о том, что некто, устанавливающий стандарты, ввел отдельный стандарт. В данном случае цель заключается в формировании эффекта присоединения к большинству, и, опять же, он может быть дополнен краткосрочным вмешательством.

ПОЛИТИКА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ОБСТАНОВКЕ

На данном этапе стоит возвратиться к замечаниям, сделанным в начале по поводу источника интереса к зависимости от траектории развития, и их связи со смещением политического фокуса. Рост интенсивности и широкое распространение возрастающей отдачи, а также снижение транспортных и коммуникационных издержек обусловили глобализацию мировой экономики. Это добавило в политическую программу проблему «конкурентоспособности». Теперь несколько замечаний.

В прошлом роль политика сводилась к обеспечению эффективности внутренней экономики. Или — в контексте технологического выбора — к тому, чтобы содействовать отбору лучшего национального стандарта. Как отмечалось выше, соответствующие шаги в этом направлении заключались в том, чтобы отсрочить стандартизацию на национальном уровне, разработать надежные стандарты, которые заранее тщательно исследовались — до того, как произойдет блокировка («запирание»), и смягчить последствия неудачного выбора посредством, скажем, поощрения открытой разработки и развития программ взаи-

модействия («шлюзов») между несоместимыми технологиями. Политики выступали судьями национальных соревнований.

Теперь этого нет. Политики уже не судьи, а скорее главные болельщики на глобальных соревнованиях. Страны, чья промышленность в состоянии создавать новые технологии и стандарты (в противоположность способности лишь воспроизводить существующие технологии), вполне обоснованно заинтересованы в превращении национальных стандартов в мировые. Когда это является политической целью, политические предписания весьма различны. Стремительная стандартизация на национальном уровне должна означать, что государство, вступающее в мировую конкуренцию, располагает обширным парком установленного оборудования и крупномасштабными производственными мощностями, которые могут обеспечить преимущество на раннем этапе мировой конкуренции. Более того, если национальные стандарты легко патентуются, с трудом имитируются и не ведут к созданию «шлюзов», то превращение в мировой стандарт имело бы гораздо большую ценность, чем могло бы быть в ином случае. Иметь первый стандарт становится целью политика, даже в большей степени, чем лучший стандарт.

Вариант успешного применения стратегии такого типа можно проследить на примере рынка ядерных реакторов²¹. В середине 1940-х гг. организации, отвечающие за разработку ядерной энергии в США, остановились на способе экстенсивного исследования множества технологий. В 1949 г., когда стало понятно, что началась гонка на мировом рынке, от этой стратегии резко отказались. От США к участию в мировой гонке была принята одна технология, которая с трудом прижилась и на родине, и в Европе. Эта технология ока-

залась поразительно успешной. Несмотря на то, что основная волна вмешательства прекратилась к середине 1950-х гг., целых 80% энергетических ядерных реакторов за пределами Восточной Европы либо спроектированы в США, либо являются прямыми наследниками того проекта.

Тем не менее стратегия захвата мирового рынка — большой риск. На рынке типа «победителю достается все» будет несколько проигравших, и тот проигравший, который следовал описанной здесь стратегии, создаст нацию технологических сирот с высокими издержками переключения и, соответственно, технологически изолированную от мирового сообщества.

Вполне понятно, что такой подход ведет к довольно анархической ситуации в отношении международной экономической политики. Каждая страна пытается осуществлять вмешательство в целях обеспечения доминирующих позиций в сфере экономики. Если возрастающая отдача достаточно сильна, перед нами конкуренция по типу «победителю достается все» и «политика разорения соседа». Это нерадостная перспектива.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *Economic Journal*. Mar., 1989. V. 99.
2. Cowan R. High Technology and the Economics of Standardization // Dierkes and Hoffman, eds. *New Technology at the Outset: Social Forces in the Shaping of Technological Innovation* Frankfurt/Main: Campus Verlag, 1992.
3. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock // *Journal of Economic History*. Sept., 1990. V. 50.
4. Cowan R. Tortoises and Hares: Choice Among Technologies of Unknown Merit // *Economic Journal*. July, 1991. V. 101.
5. Cowan R., Rizzo M.J. The Genetic-Causal Moment in Economic Theory, C.V. Starr Centre Working Paper # R.R. 91-13.

²¹ Более подробно см. [3].

6. *David P.A.* Path Dependence: Putting the Past into the Future of Economics, Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences Technical Report #533.
7. *David P.A.* Some New Standards for the Economics of Standardization in the Information Age // Dasgupta P., Stoneman P. (eds.) Economic Policy and Technological Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
8. *Fisher F.M.* Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
9. *Hahn F.* On the Notion of Equilibrium in Economics in Equilibrium and Macroeconomics. Cambridge, Mass: MIT Press, 1984.
10. *Hammond P.* The Moral Status of Profits and Other Rewards: A Perspective From Modern Welfare Economics // *Cowan R., Rizzo M.J.* eds. Profits and Morality. Chicago: University of Chicago Press, 1995.
11. *Hayek F.* Degrees of Explanation in Studies in Philosophy, Politics and Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1967.
12. *Hayek F.A.* Economics and Knowledge // Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press, 1948. P. 33–56.
13. *Kaldor N.* A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium // Review of Economic Studies. 1934. V. 1.
14. *Liebowitz S.J., Stephen N. Margolis*, Network Externality: An Uncommon Tragedy // Journal of Economic Perspectives. Spring., 1994. V. 8(2).
15. *Machlup F.* A Note on Models Microeconomics // Methodology of Economics and Other Social Sciences. New York: Academic Press, 1978.
16. *Milgrom P., Stokey N.* Information, Trade and Common Knowledge // Journal of Economic Theory. Feb., 1982. V. 26(1).
17. *Rubenstein M.* Security Market Efficiency in an Arrow-Debreu Economy // American Economic Review. Dec., 1975. V. 65(5).
18. *Silberberg E.* The Structure of Economics: A Mathematical Analysis, second edition. New York: McGraw-Hill, 1990.
19. *Weintraub E.R.* Mathematics for Economists: An Integrated Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

ПЕРИФЕРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Р.М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой институциональной эконо-
мики, Государственный университет —
Высшая школа экономики, Москва

1. «ТРЕТИЙ МИР»: ЕДИНСТВО И РАЗЛИЧИЯ

КРИЗИС, распад и крушение колони-
альной системы привели к появле-
нию на земном шаре большой груп-
пы независимых государств (табл. 1).
На их долю в конце XX в. приходилось
почти 80% мирового населения и око-
ло 30% мирового ВВП (рис. 1, 2)

Страны мира сильно отличаются
друг от друга. Если нарисовать карту
мира, показывающую различия в чис-
ленности населения разных регионов, то
контуры этого мира будут заметно от-
личны от знакомых нам очертаний гео-
графической карты (рис. 3). Эти разли-
чия неслучайны, они обусловлены дол-
говременными демографическими тен-
денциями (табл. 2).

Более половины населения Земли
приходится на Азию. Прогнозы показы-
вают, что удельный вес развивающихся
регионов в населении будет возрастать,
поскольку на них приходится 90% при-
роста населения планеты. Однако их
вклад в мировое экономическое разви-
тие значительно скромнее (рис. 4).

Сравнение этих рисунков наглядно
показывает огромный разрыв между ин-
дустриально развитыми странами и
странами так называемого третьего
мира. Термин «третий мир» очень усло-
вен. Он был предложен в послевоен-
ные десятилетия французскими исследо-
вателями периферии мирового хозяй-
ства по аналогии с «третьим сословием»,
которое в позднефеодальном обществе
«было ничем, но хотело стать чем-то».

Найти общие характеристики, подхо-
дящие для всех без исключения стран
третьего мира, довольно сложно. Боль-
шинство из них в прошлом было коло-
ниями, полуколониями или зависимыми
территориями. Достижение политичес-
кой независимости не означало для них
независимости экономической. Эконо-

**Годы провозглашения независимости колониальных
и полуколониальных стран в XX в.**

1921	Ирак	1964	Замбия, Малави, Мальта
1922	Египет	1965	Мальдивская Республика, Сингапур, Гамбия
1923	Непал	1966	Барбадос, Ботсвана, Гайана, Лесото
1943	Сирия, Ливан	1967	Народная Демократическая Республика Йемен
1945	Индонезия	1968	Маврикий, Свазиленд, Экваториальная Гвинея, Науру
1946	Иордания, Филиппины	1970	Тонго, Фиджи
1947	Индия и Пакистан	1971	Бахрейн, Катар, Объединенные Арабские Эмираты
1948	Освобождение Бирмы, Цейлон	1973	Гвинея-Биссау, Багамские о-ва
1949	Лаос	1974	Гренада
1951	Ливия	1975	Ангола, Мозамбик, Острова Зеленого мыса, Коморские о-ва, Сан-Томе и Принсипи, Суринам, Папуа – Новая Гвинея
1952	революция в Египте	1976	Сейшельские о-ва
1953	Камбоджа	1977	Джибути
1956	Марокко, Тунис, Судан	1978	Соломоновы о-ва, Доминика, Тувалу
1957	Гана, Малайская Федерация	1979	Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, Кирибати
1958	Гвинея	1980	Зимбабве, Вануату
1959	революция на Кубе	1981	Белиз, Антигуа и Барбуда
1960	Кипр и 17 африканских стран: Дагомея, Берег Слоновой Кости, Верхняя Вольты, Габон, Конго (Киншаса), Камерун, Конго (Браззавиль), Кипр, Мавритания, Мадагаскар, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сомали, Того, Центрально-Африканская Республика, Чад	1989	Намибия
		1990	Маршалловы о-ва
1961	Кувейт, Сьерра-Леоне, Танганьика	1991	Микронезия
1962	Алжир, Бурунди, Руанда, Тринидад и Тобаго, Уганда, Ямайка, Западное Самоа	1993	Эритрея
1963	Занзибар, Кения	1994	Палау

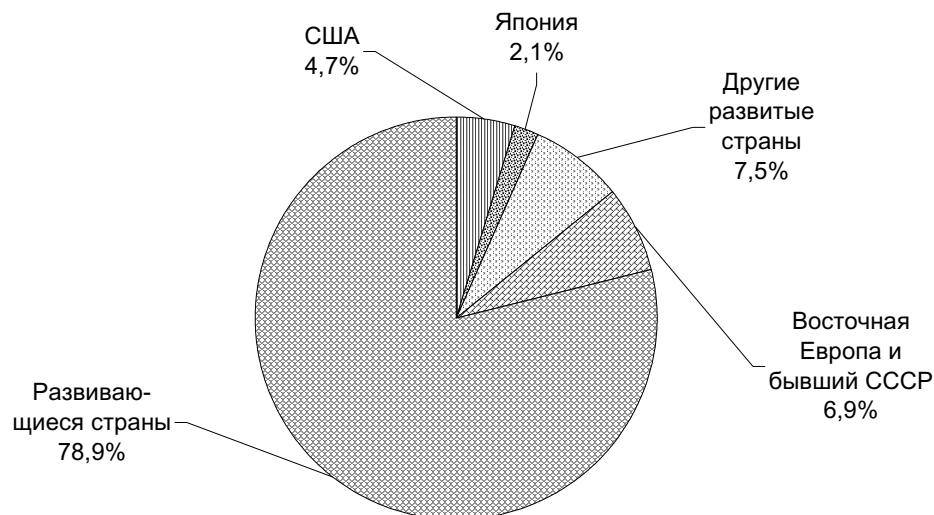


Рис. 1. Мировое население в 1999 г. (всего 5,98 млрд чел.)



Рис. 2. Мировой ВВП в 1999 г. (всего 31 трлн долл.)

Таблица 2

Доля в мировом населении (в %) [4, с. 48]

Год	Мир	Африка	Латинская Америка	Северная Америка	Азия	Европа	Океания	Бывший СССР
1970	100	9,8	7,7	6,1	56,8	12,5	0,5	6,5
1990	100	12,1	8,5	5,2	58,8	9,4	0,5	5,4
2025	100	18,8	8,9	3,9	57,8	6,1	0,5	4,0*

* СНГ.

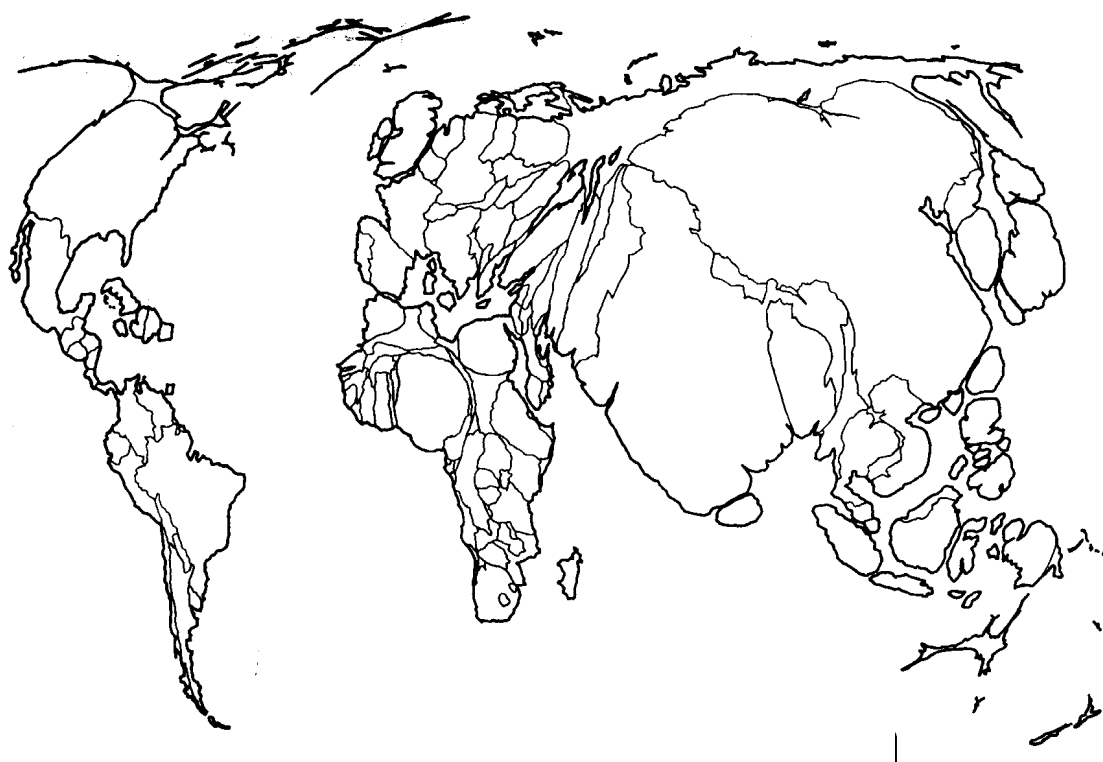


Рис. 3. Графическая иллюстрация демографической структуры мира (1990):
□ — 10 млн человек; площадь стран на анормированной карте соответствует численности их населения

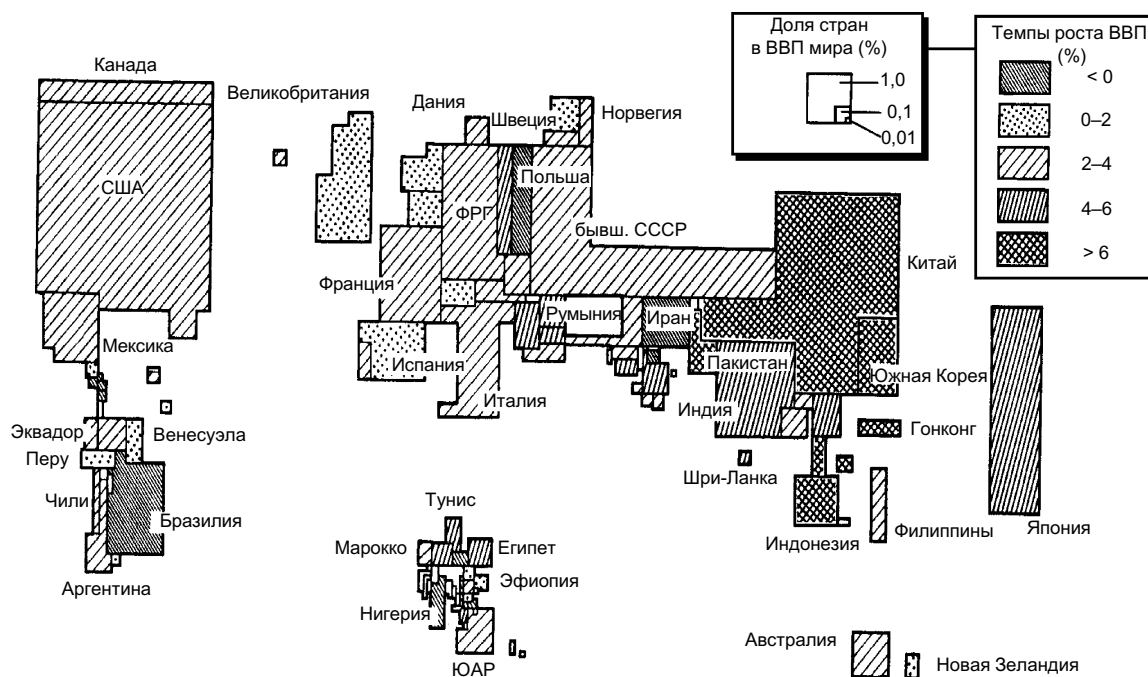


Рис. 4. Валовой внутренний продукт стран мира (1985)

мическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры до сих пор типичны для многих из них.

Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является ВВП на душу населения. В 1996 г. у стран третьего мира он был почти в 7 раз ниже, чем у развитых стран (табл. 3). Причем за последние полвека разрыв не уменьшился, а вырос.

Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхрон-

ность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства (табл. 4).

Если по структуре ВВП эти страны в 1970-е гг. отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике — более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве — почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических аспектов, так и социальных. Хотя охват обучением в высшей школе в странах третьего мира близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика — на уровне середины прошлого века. Однако многие различия вообще

Таблица 3

ВВП на душу населения в 1950-1996 гг.

Регионы, группы стран, страны	В долл. (в ценах 1993 г.)			В % к США		В % к среднемировому	
	1950 г.	1996 г.	Рост, раз	1950 г.	1996 г.	1950 г.	1996 г.
<i>Мир всего</i>	2239	5705	2,5	19,4	22,3	100,0	100,0
В том числе							
Северная Америка	9090	18048	2,0	78,9	70,7	405,9	316,3
Южная Америка	2625	6026	2,3	22,8	23,6	117,2	105,6
Европа	3776	11096	3,0	31,8	43,5	163,4	194,5
Африка	1074	1985	1,8	9,3	7,8	47,9	34,8
Азия	684	3502	5,1	5,9	13,7	30,5	61,4
Австралия и Океания	6543	14925	2,3	56,8	58,4	292,2	261,6
<i>Бывшие соцстраны</i>	979	2980	3,0	8,5	11,7	43,7	52,2
В том числе							
то же без КНР	2136	3443	1,6	18,5	13,5	95,4	60,4
КНР	276	2772	10,0	2,4	10,9	12,3	48,6
СССР	2275	3064	1,3	19,8	12,0	101,4	53,7
Россия	2433	3962	1,6	21,1	15,5	108,6	69,4
<i>Страны с рыночной экономикой</i>	2914	6898	2,4	25,3	27,0	130,1	120,9
В том числе							
Развитые, из них	6490	21305	3,3	56,3	83,4	289,8	373,4
США	11518	25536	2,2	100,0	100,0	514,3	447,6
Развивающиеся, из них	1121	3232	2,9	9,7	12,7	50,0	56,7
Латинская Америка	2495	5868	2,4	21,7	23,0	11,4	102,9
страны южнее Сахары	794	1087	1,4	6,9	4,3	35,5	19,1
Энергоэкспортеры	1603	4095	2,6	13,9	16,0	71,6	71,8

Таблица 4

Выход развивающихся стран к экономическим и социальным показателям, достигнутым ныне развитыми странами в указанные годы (усредненная оценка на 1970-е гг.) [8, с. 27]

Производительность труда	Годы
в экономике в целом	1840–1850 гг.
в сельском хозяйстве	1780–1800 гг.
Структура ВВП	1919–1920 гг.
Структура занятости	
доля сельского хозяйства	1820–1830 гг.
доля индустриальных отраслей	1840–1850 гг.
доля сферы услуг	1870–1880 гг.
Доля городского населения	1920–1930 гг.
Доля неграмотных	1840–1850 гг.
Охват обучением	
начальная школа	1860–1870 гг.
средняя школа	1930–1940 гг.
высшая школа (Западная Европа)	1950–1960 гг.
Ожидаемая продолжительность жизни	1940–1950 гг.
Детская смертность	1919–1920 гг.

не поддаются однозначному измерению. Они связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация христианского мира оказывала на них довольно скромное воздействие, часто идя вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывала реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества.

Третий мир многолик. С каждым десятилетием все труднее найти признаки, объединяющие те более чем 140 стран и территорий, которые международная статистика относит к развивающимся странам. С известной долей условности среди стран третьего мира выделяют высокоразвитые, среднеразвитые и слаборазвитые.

К наиболее развитым странам относят прежде всего «новые индустриальные страны» (Южная Корея, Сингапур, Бразилия, Чили, Мексика, Аргентина, Турция и др.), богатые нефтеэкспортирующие страны (Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Саудовская Аравия и др.), а также мелкие страны и территории с высоким душевым доходом (Бермуды, Багамы, Фиджи и др.), разбогатевшие за счет туризма и оффшорной деятельности. Если нефтедобывающие и «туристические» страны разбогатели в основном за счет уникальных естественных ресурсов, то «новые индустриальные страны» уже перешли к комплексному развитию, не зависящему только от естественных факторов.

Большая часть стран третьего мира занимает *промежуточное положение*. Это очень пестрая группа, включающая большинство стран Латинской Америки и Африки, а также крупные страны Азии (такие как Индия, Пакистан, Индонезия и др.). Некоторые из них вырываются в верхний эшелон, но многие скатываются на «дно», к наименее развитым странам.

Наименее развитые страны — это категория стран (их более 30), которые статистика ООН выделяет для приоритетного предоставления программ помощи. В основном это страны Африки (Эфиопия, Чад, Заир и др.) и Южной и Юго-Восточной Азии (Афганистан, Непал, Кампучия, Бангладеш и др.). Эти страны, как правило, либо бедны природными ресурсами, либо страдают от затяжных конфликтов. Их все чаще и чаще называют «четвертым миром».

Современный третий мир развивается под влиянием двух прямо противоположных тенденций. С одной стороны, есть факторы, способствующие синхронизации развития государств: помощь со стороны развитых стран (продовольственная, медицинская, финансовая), создание региональных политических и экономических блоков (типа ОПЕК или

АСЕАН). С другой стороны, есть мощная тенденция к асинхронизации развития, которая, безусловно, преобладает, обуславливая глубокие и все увеличивающиеся различия стран третьего мира.

Вовлечение этих стран в мировое хозяйство в XVI–XIX вв. первоначально сопровождалось гибелью старого мира без приобретения нового. Элементы нового сперва были едва заметны за грудой развалин, хотя полного разрушения традиционных форм зависимости так и не произошло. Втягивание в мировое хозяйство происходило на основе развития торгового земледелия и монокультурной специализации отдельных районов и даже целых стран. Например, культивирование опиумного мака в Юго-Восточной Азии, которая и по сей день является крупнейшим экспортером нелегального героина, началось в XVIII в., когда английская колониальная администрация насаждала его для последующего экспорта в Китай.

Крах колониальной системы отнюдь не устранил стремления местной администрации к тотальному регулированию экономики. В результате для хозяйственной жизни третьего мира характерно существование многочисленных запретов и ограничений, которые часто стимулируют не столько их выполнение, сколько повсеместное и широкомасштабное развитие неформального сектора. Неформальная экономическая деятельность пронизывает все поры развивающегося общества. Нет такой сферы, где бы она отсутствовала совсем. Ее масштабы варьируются от мелких незарегистрированных лавочек, торгующих обычными товарами повседневного быта, до транснациональных наркокартелей (типа Медельинского картеля в Колумбии), которые могут вести настоящие войны с правительствами и международными организациями. Мафии становятся «государством в государстве», а правительственная бюрократия получает значительную часть доходов мафиозными методами.

Гипертрофия государственного регулирования имеет разнообразные причины. Они связаны и с традициями восточного деспотизма, и с наследием колониальной администрации, которая имела на периферии мирового хозяйства большие функции, чем в его центре. Не последнюю роль играют и амбиции современных национальных лидеров, стремящихся за счет «большого скачка» преодолеть многовековую отсталость. Демографический взрыв сильно ослабляет среднелюдской рост производства. В результате темпы его прироста постоянно заметно отстают от темпов прироста в развитых странах, что увеличивает разрыв между центром и периферией мирового хозяйства (табл. 5). Изменяется харак-

Таблица 5

**Исторические тенденции
экономического роста мировой
системы хозяйства в 1800–1990 гг.
(ежегодные темпы прироста ВВП
на душу населения в%) [9, р. 7]**

Годы	Развитые страны	Страны третьего мира*	Все страны
1800–1830	0,6	–0,2	0,1
1830–1870	1,1	0,0	0,4
1870–1880	0,8	0,0	0,5
1880–1890	1,1	0,1	0,8
1890–1900	1,7	0,2	1,2
1900–1913	1,6	1,0	1,5
1913–1920	–1,3	0,2	–0,8
1920–1929	3,1	0,1	2,4
1929–1939	1,1	0,3	0,8
1939–1950	1,5	0,4	0,8
1950–1960	3,3	1,6	2,5
1960–1970	4,6	1,7	3,5
1970–1980	2,5	1,7	2,0
1980–1990	1,8	0,0	0,9

* С 1950 г. исключены страны с централизованно планируемой экономикой.

тер зависимости периферии от центра. Если первоначально развивающиеся страны выполняли роль аграрно-сырьевых придатков, то после проведения первичной индустриализации они стали специализироваться на простых, ресурсоемких и «грязных» технологиях. НТР усиливает дифференциацию стран. Одним удается освоить высокие технологии и сократить разрыв, другим — нет. Все это способствует увеличению разрыва внутри третьего мира, утрате его бывшего единства. Страны третьего мира «разбегаются в разные стороны» на наших глазах.

2. СТРАТЕГИИ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен догоняющего развития предметом самостоятельного исследования. Вдохновленные опытом индустриализации в СССР, многие лидеры третьего мира представляли себе проблему отсталости прежде всего как технико-экономическую проблему. Они, как и первоначально ученые стран с развитой рыночной экономикой, весьма оптимистично оценивали возможности применения современной экономической теории в качестве основы модернизации освободившихся стран. В первые послевоенные годы они считали, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые

коэффициенты в традиционные модели, чтобы создать адекватную модель развития периферии мирового хозяйства.

В качестве исходной предпосылки анализа предполагалось, что проблемы развивающихся стран аналогичны тем проблемам, которые в прошлом решали страны, ставшие ныне развитыми. Отсюда делался вывод, что можно использовать основные положения классической и неоклассической экономической теории для анализа рыночной среды, а кейнсианские и некейнсианские модели — для исследования государственного сектора развивающихся стран.

Концепция «порочного круга нищеты» возникла в связи с применением теории экономического равновесия для анализа слаборазвитых стран. Ученые попытались объяснить слаборазвитость определенным набором взаимосвязанных экономических и демографических факторов. В послевоенные годы появились разнообразные варианты «порочных кругов нищеты». В основе их — соотношение между ростом населения и изменением экономических условий. Колебание связано с улучшением или с ухудшением среднечеловеческого уровня национального дохода. Повышение качества жизни обычно быстро «съедается» последующим ростом населения. Приведем в качестве примера теорию квазистабильного равновесия американского ученого Х. Лейбенстайна (рис. 5).

Если вследствие роста продуктивности сельского хозяйства увеличивается

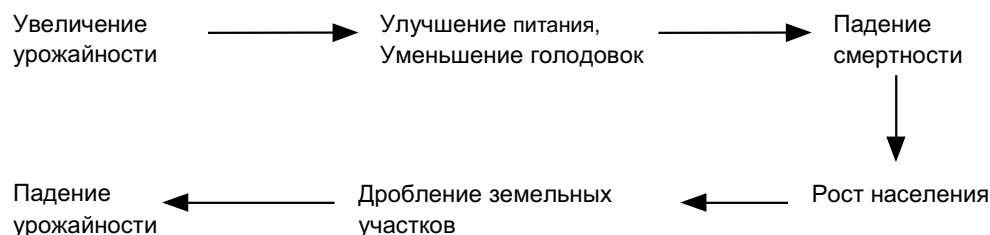


Рис. 5. Теория квазистабильного равновесия Х. Лейбенстайна [17, р. 48–51]

среднедушевой доход, то он быстро поглощается возросшим населением. Увеличение урожайности, пишет Х. Лейбенштайн, приводит к улучшению питания. Это выражается в уменьшении показателя смертности и ведет к росту естественной продолжительности жизни. Однако демографический рост усиливает давление на имеющиеся в распоряжении общества природные ресурсы, прежде всего на землю. Происходит дробление земельных участков и в конечном итоге — падение урожайности.

Другой разновидностью «порочных кругов нищеты» являются теории, объясняющие ее узостью внутреннего рынка и (или) нехваткой ресурсов для модер-

принудительные сбережения, образовавшиеся в результате кредитно-денежной и налоговой политики государства.

Неэффективность институциональной системы могла бы быть компенсирована импортом капитала. Величина инъекции должна быть достаточной для начала необратимого движения; в противном случае возникает опасность, что она целиком уйдет на обеспечение текущих потребностей, сильно возросших вследствие демографического роста и (или) демонстрационного эффекта. «Минимальное критическое усилие», по мнению Х. Лейбенштайна, должно быть таким, чтобы уровень инвестиций составил не менее 12–15% от национального до-

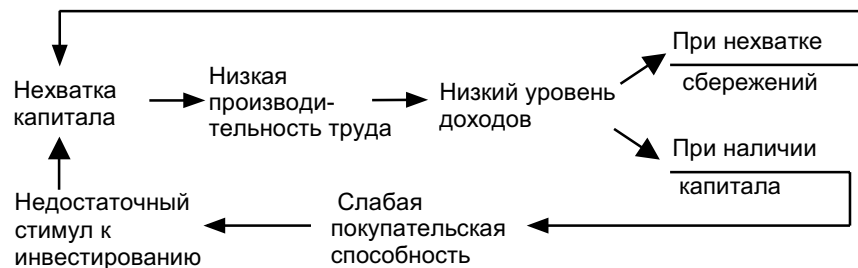


Рис. 6. Порочный круг нехватки капитала Р. Нурксе [20, р. 5]

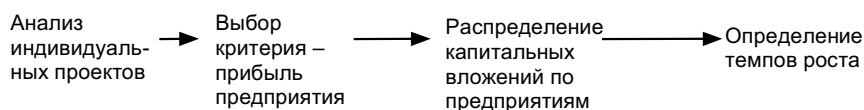
низации (рис. 6). Анализ этих цепей как замкнутых кругов препятствует разделению связей на первичные и вторичные, обосновывает фатальную неизбежность внешнего толчка для выхода из состояния квазистабильного равновесия. Неудивительно, что логическим продолжением теории «порочных кругов нищеты» стала концепция «большого толчка».

Теории «большого толчка» стали своеобразным синтезом двух теоретических концепций западной послевоенной литературы: «порочного круга нищеты» и «самоподдерживающегося роста». Она исходит из того, что для модернизации освободившихся стран необходимо крупное вливание капитала, в результате которого начинается самоподдерживающийся рост. Мобилизовать эти ресурсы на добровольной основе представляется нереальным, поэтому акцент делается на

хода. Такой толчок повысит темп роста среднедушевого дохода (т.е. выведет потребление из состояния стагнации), а с другой стороны, расширит число хозяйствующих субъектов — предпринимателей, которые обеспечат дальнейший рост среднедушевого дохода. Повышение среднедушевого дохода увеличивает покупательную способность населения, расширяет спрос. Рост спроса становится стимулом расширения предпринимательской деятельности, что позволяет расширить и углубить первоначальный мультипликационный эффект.

Для теоретиков «большого толчка», как и для неокейнсианства в целом, характерно, таким образом, весьма критическое отношение к регулирующей способности рынка. Поэтому для этих теорий был характерен не микро-, а макроподход (рис. 7).

1. Принципиальная схема микроподхода



2. Принципиальная схема макроподхода

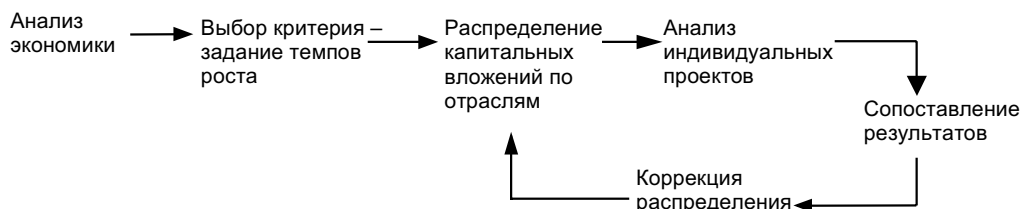


Рис. 7. Микро- и макроподход

Большинство сторонников теории «большого толчка» рассматривает рынок скорее как статическую, чем как динамическую систему, которая в принципе, сама по себе, не в состоянии осуществить модернизацию и вывести экономику развивающихся стран из «порочного круга нищеты». Тем самым они не только воспользовались популярностью идеи социалистического планирования, но и интерпретировали ее в духе концепции смешанного общества. Идея «большого толчка» возникла под влиянием «плана Маршалла», сыгравшего огромную роль в возрождении послевоенной Европы.

Теория «большого толчка» импонировала как лидерам третьего мира (так как называла нехватку капитала в качестве главной причины экономической и социальной отсталости развивающихся стран), так и более широким слоям населения стран этих регионов (порождая иллюзию возможности решительной модернизации и быстрого достижения высот «общества всеобщего благоденствия»). Поскольку осуществление программы модернизации возлагалось на чиновников государства, с течением времени в третьем мире сложилась и социальная прослойка, заинтересованная в ее осуществлении, — государственно-бюрократическая буржуазия. Наконец, не следует сбрасывать со счетов и цели круп-

ных корпораций развитых стран, ищущих наиболее выгодные сферы приложения своего капитала. Все это предопределило не только высокий теоретический интерес к новой концепции, но и попытки ее практического воплощения в Азии, Африке и Латинской Америке.

Рассмотрим основные разновидности теории «большого толчка». Р. Нурксе в целях модернизации предлагает осуществлять «сбалансированный набор инвестиций» [19; 20]. Сама сбалансированность трактуется им в категориях рыночного хозяйства — как соответствие спроса и предложения. На начальном этапе этого соответствия нет. Однако синхронное приложение капитала к широкому кругу отраслей материального производства позволит не только добиться самоподдерживающегося роста, но и преодолеть узость рынка, типичную для большинства развивающихся стран. При этом предполагается, что государство займется прежде всего созданием рыночной инфраструктуры, чем подготовит предпосылки для развертывания частного предпринимательства. Принудительные сбережения постепенно сменятся добровольными, автономные инвестиции — индуцированными. Все это создаст условия для полноценного действия механизма рынка.

Идея сбалансированного набора инвестиций вызвала, однако, резкую крити-

ку. Реализация этого плана фактически привела бы к надстройке новой экономической системы над старой. Подобная концепция не учитывала и временного лага, поскольку при отсутствии центрального регулирующего органа инвестиции вряд ли совпали бы во времени и пространстве. Несбалансированность в процессе модернизации стала бы фактором, замедляющим общие темпы роста. Поэтому некоторые авторы предложили иной вариант концепции «большого толчка». В их числе был и известный американский исследователь, профессор Колумбийского университета А. Хиршман. Для реализации плана модернизации путем сбалансированного набора инвестиций, справедливо замечает А. Хиршман, нужно иметь огромный капитал — тот самый фактор, который как раз отсутствует в третьем мире [15]. Поэтому он предлагает развивающимся странам концепцию несбалансированного роста. Первые инвестиции, считает он, неизбежно нарушат равновесие. Однако это нарушение играет и положительную роль, так как станет стимулом к новым инвестициям. Новые инвестиции, исправляя старое неравновесие, вызовут неравновесие в других отраслях и в экономике в целом. А оно, в свою очередь, станет стимулом к дальнейшему росту (рис. 8).

В картине, нарисованной А. Хиршманом, больше реализма, чем в абстрактных теориях сбалансированного роста. Однако и она сильно идеализирует реальные отношения в развивающихся странах. Прежде всего, слишком большая роль отводится рыночному механизму, который якобы быстро и оперативно откликается на возникающие дефициты и малейшие изменения в политике государства. На самом деле в развивающейся экономике все, что связано с развитием, не сглаживает, а, напротив, постоянно порождает все новые и новые противоречия и дефициты. В результате происходит однобокое развитие различных секторов экономики.

Возникающие многочисленные дисбалансы в этих условиях выступают не как стимул, а, скорее, как тормоз модернизации, усиливая до крайности существующие диспропорции. Кроме того, отметим сильную идеализацию деятельности государства в третьем мире. Согласно Хиршману, оно заботится главным образом о модернизации путем поддержания высоких темпов развития общества. Между тем реально существующие в третьем мире бюрократические структуры преследуют прежде всего собственные корыстные корпоративные интересы. Это наглядно дока-

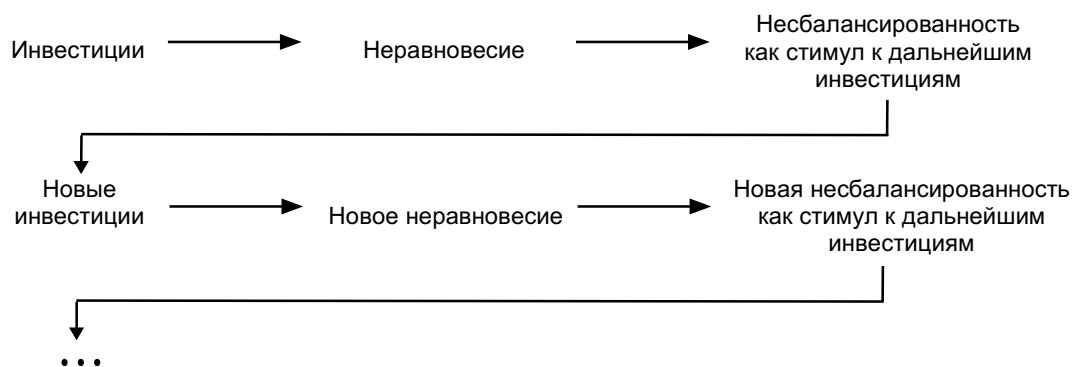


Рис. 8. Несбалансированность экономики как стимул к инвестициям [15, р. 62–75]

зали работы сторонников теории общественного выбора.

Критика взглядов А. Хиршмана способствовала известной реабилитации и дальнейшему развитию исходной концепции. Г. Зингер, в частности, выдвинул новую концепцию модернизации, в которой «сбалансированный рост осуществляется посредством несбалансированных инвестиций» [22, ch. 5]. «Большой толчок» в промышленности, справедливо полагает он, невозможен без «большого толчка» в аграрной сфере. Поэтому Г. Зингер уделяет особое внимание условиям модернизации — подготовке собственно сбалансированного пути развития. На передний план он выдвигает увеличение продуктивности сельского хозяйства, повышение производительности труда в аграрных отраслях и стимулирование развития традиционных экспортных производств. В ряде случаев в ходе модернизации целесообразно развитие импортозамещения и, во всяком случае, повышение абсорбционной способности развивающегося общества путем развития своей собственной производственной и социальной инфраструктуры. Лишь в этих условиях «большой толчок» достигает цели. Мы видим, что даже для этой наиболее развитой концепции характерна ориентация на внешние ресурсы. Однако их необходимо было найти. Так как возможности внутренних сбережений были ограничены, то взоры национальных лидеров устремляются вовне. Внешние займы превращаются в спасательный круг, ухватившись за который можно, как казалось, вытащить национальную экономику из болота. Поэтому дальнейшую разработку тема импорта капитала получила в рамках теории роста с двумя дефицитами.

Модель экономического роста с двумя дефицитами (two gaps model) была разработана в 1960–1970-е гг. группой американских исследователей — Х. Ченери, М. Бруно, А. Страутом, П. Эк-

стейном, Н. Картером и др. [7; 11–13; и др.]. Она представляет собой систему средне- и долгосрочных регрессивных моделей, в которых темп роста определяется в зависимости от дефицита внутренних (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит) ресурсов. Модель включает три основных элемента: во-первых, расчет необходимых ресурсов, получаемых как разность сбережений (S) и инвестиций (I); во-вторых, вычисление внешнеторгового дефицита: экспорт (X) минус импорт (M); в-третьих, определение абсорбционной (поглотительной) способности, понимаемой как максимальный объем капитальных ресурсов, которые развивающаяся страна способна производительно использовать в данный момент. Поэтому в статике модель можно записать следующим образом:

$$\begin{array}{rcl} Y & \equiv & Q \\ Y & \equiv & C + S + M \\ Q & \equiv & C + I + X \\ I - S & & M - X \\ \text{Дефицит} & & \text{Торговый} \\ \text{сбережений} & & \text{дефицит} \end{array}$$

где Y — доход; Q — выпуск; C — совокупное потребление; S — валовые внутренние сбережения; I — валовые внутренние инвестиции; X — экспорт, M — импорт.

Разница между валовыми внутренними инвестициями и валовыми внутренними сбережениями может быть компенсирована иностранной помощью: $I - S = F \Rightarrow I = S + F$.

Разница между экспортом и импортом также может быть компенсирована иностранной помощью: $M - X = F \Rightarrow M = X + F$.

Объем иностранной помощи для обеспечения предусмотренного политической модернизации заданного целевого темпа роста определяется наибольшим из этих двух дефицитов. Помощь осуществляется не только для того, чтобы уменьшить внутренний и внешний дефи-

циту, но и для того, чтобы с течением времени либо вообще отказаться от иностранной помощи, либо значительно снизить ее величину. Модель предполагает два периода. Второй (долгосрочный) включает в себя две альтернативные стадии (табл. 6).

Таблица 6

**Модель экономического роста
с двумя дефицитами**

Период	Стадия	
Средне-срочный (5–10 лет)	1. «Большой толчок»	
Долгосроч- ный (свыше 10 лет)	2. В случае пре- обладания де- фицита сбере- жений	3. В случае преобладания торгового де- фицита

Проделанный Х. Ченери и А. Стратум анализ 50 развивающихся стран показал, что средние темпы прироста сбережений составили в 1957–1962 гг. 6–8%, а максимальные – 12–15%. Эти последние и были приняты в качестве абсорбционной способности стран третьего мира.

Максимальные темпы прироста сбережений обеспечивали при этом ежегодный темп прироста ВВП на уровне 5–7%. Поэтому в динамике объем иностранной помощи рассчитывался по формуле:

$$F_t = F_0 + (\beta \times k - \alpha')(Y_t - Y_0),$$

где F_t – требуемый объем помощи в период времени t ; β – максимально возможный темп роста инвестиций; k – приростный капиталный коэффициент (ICOR); α' – предельная норма сбережений, или предельная склонность к сбережениям ($\alpha' = \Delta \bar{S} / \Delta Y$, где $\bar{S}$ – потенциальные внутренние сбережения).

Предполагается, что первая стадия модернизации закончится тогда, когда темп роста инвестиций сравняется с темпом роста ВВП. Допустим, что это

произойдет в момент времени $t = m$. Тогда $I_m = k\bar{r}Y_m$ где $\bar{r}$ – целевой темп роста ВВП.

В зависимости от того, какой именно дефицит преобладает, наступает вторая или третья стадия модернизации.

Компенсировать нехватку внутренних сбережений может импорт иностранных товаров и услуг, однако целью данной стадии модернизации является обеспечение таких условий, при которых этот приток должен постепенно уменьшаться. Это достигается при $\alpha' > k\bar{r}$, тогда: $S = I$, а $\bar{M} \rightarrow 0$, где $\bar{M}$ – требуемый объем импорта товаров и услуг.

Для ликвидации внешнеторгового дефицита необходимо перераспределить внутренние инвестиции таким образом, чтобы этот дефицит был ликвидирован. Допустим, что третья стадия модернизации начнется в момент времени $t = n$. Тогда:

$$F_t = M_t - X_t = M_n + \mu'(Y_t - Y_n) - X_n(1 + x)^{t-n},$$

где μ' – предельная склонность к импорту ($\mu' = \Delta \bar{M} / \Delta Y$); x – темп роста экспорта, рассчитанный экзогенно (характеризует меры государства по стимулированию экспорта).

Дефицит торгового баланса будет ликвидирован, если $x \gg \bar{r}$, а $\mu' \ll \mu_{cp}$, где μ_{cp} – средняя склонность к импорту. Достаточный объем сбережений находится как:

$$S_t = I_t - F_t = k\bar{r}Y_t - F_t$$

Рост объема потенциальных сбережений не только обеспечит внутренние потребности в капиталовложениях, но и позволит с течением времени полностью отказаться от иностранной помощи (если $\bar{S} > I$).

Диалектика модели такова, что, решая проблему нехватки сбережений, мы одновременно избавляемся от торгового дефицита, и наоборот, решая проблему нехватки торгового дефицита, мы од-

новременно решаем проблему дефицита сбережений. Все зависит, в конечном итоге, от правильного выбора целевого темпа роста ВВП и мер, которые обеспечивают его достижение. Поэтому существует такая точка, в которой стратегии пересекаются, она и определяет целевой темп роста ВВП (рис. 9).

Описанная модель модернизации была разработана для Израиля. В дальнейшем она была значительно усовершенствована и широко применялась для определения размеров иностранной помощи в странах Азии и Латинской Америки. По принципу теоретической модели с двумя дефицитами в 1970-е гг. было составлено около 30 практических моделей модернизации для ЮНКТАД и ЭСКАТО.

Модель с двумя дефицитами есть дальнейшая конкретизация идеи «большого толчка». Ее цель — проследить

взаимосвязь развития внутреннего накопления и внешних источников финансирования. Развитие трактуется при таком подходе как вытеснение внешних источников финансирования внутренними, как замена импортных товаров отечественными, как создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости. К сожалению, на практике все получилось с точностью до наоборот, именно в это время стремительно растет долг развивающихся стран странам-донорам. Создавать планы оказалось гораздо проще, чем добиваться их реального выполнения, получать внешние займы — гораздо проще, чем отдавать. И это следует рассматривать как главный недостаток данной концепции модернизации. Она явно недооценивала внутренние ресурсы развивающихся стран, что объективно вело к завышению потребности в иностранной

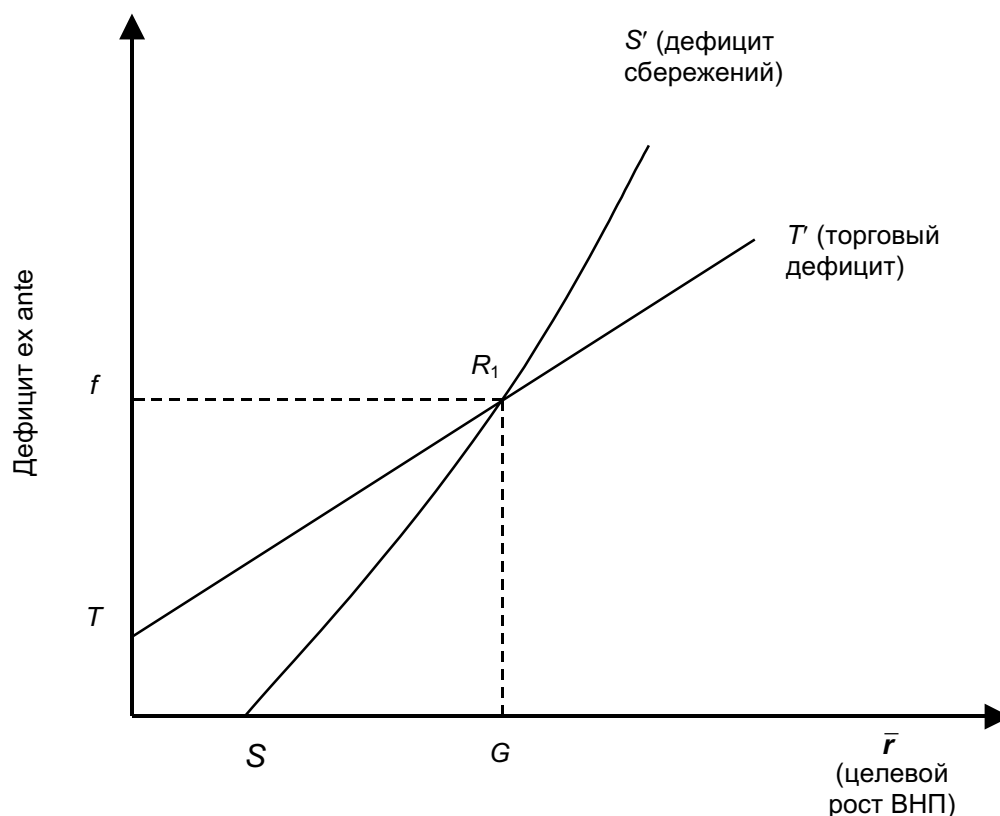


Рис. 9. Модель с двумя дефицитами: графическая интерпретация [16, р. 178]

помощи и в конечном счете — к стремительному росту внешнего долга. Усиление внешнеэкономической зависимости вызвало резкую критику кейнсианской модели со стороны леворадикальной политической экономии.

Рассмотренные концепции модернизации (теории «большого толчка» и модель с двумя дефицитами) были ориентированы на использование такого ограниченного в развивающихся странах фактора, как капитал, и явно не учитывали возможности использования такого относительно избыточного фактора, как труд. Это и определило справедливую критику некейнсианского направления со стороны неоклассиков.

Еще одним заметным недостатком этой модели является фактическое обоснование вмешательства стран-доноров во внутренние дела стран-должников. Существенным недостатком оказался весьма агрегированный (приблизительный) характер модели. В условиях ограниченности и ненадежности статистической информации многие важные показатели модели (например, определение абсорбционной способности экономики развивающихся стран) носят чрезвычайно условный характер, что снижает ценность полученных с их помощью прогнозов и рекомендаций.

Характерное для 1970-х гг. разочарование в расточительных рецептах некейнсианства не могло не отразиться и на западных концепциях модернизации «третьего мира». Конкурирующее с некейнсианцами неоклассическое направление попыталось воспользоваться возникшей ситуацией. Наибольшую популярность постепенно приобрела новая концепция модернизации — теория дуалистической экономики.

Сторонники неоклассического направления предприняли попытку создать в противовес некейнсианским системам экономического роста свою концепцию модернизации. Экономический рост в теориях кейнсианцев, доказывали они,

представляет собой изменение лишь технико-экономических параметров, не затрагивающее всего комплекса институциональных условий, т.е. рассматривается прежде всего как явление количественное, а не качественное. Условием экономического развития на самом деле должна быть опора на местные ресурсы, а не на иностранную помощь. В использовании неоклассических идей модернизации были заинтересованы и местная буржуазия, и национальные государства. Предпринимателям было выгоднее использовать дешевую рабочую силу при минимальных затратах такого редкого для освободившихся стран ресурса, как капитал, а государству нельзя было при проведении политики в области занятости не считаться с последствиями демографического взрыва. Очевидно, что кейнсианские теории роста, в центре внимания которых находилась проблема соотношения сбережений и инвестиций, должны были уступить неоклассическим теориям развития, анализировавшим равновесие между накоплением капитала и ростом населения.

Традиционный сектор характеризует слаборазвитую экономику в ее классическом варианте. Для него типично квазистабильное равновесие, основанное на использовании примитивной технологии и местного опыта. Современный сектор появляется как своеобразная надстройка, модернизированный анклав внутри традиционного, отсталого общества. В современном секторе — высокие темпы НТП, быстрое развитие всех видов коммуникаций, тесная взаимосвязь с мировым рынком. Доход на душу населения здесь имеет тенденцию к росту. Сельскохозяйственный сектор в концепциях дуалистической экономики отождествляется с добуржуазными формами производства, а промышленный — с капиталистическими.

Нельзя сказать, что такое обобщение лишено разумных оснований, но оно верно лишь в самом первом при-

ближении. В действительности и промышленный, и сельскохозяйственный сектора отнюдь не однородны: и в том, и в другом сосуществуют (хотя и в разных пропорциях) капиталистические и некапиталистические формы производства. К тому же это деление не учитывает обширную и быстро растущую в слаборазвитых странах сферу услуг.

Рассмотрим теорию дуалистической экономики на примере концепции нобелевского лауреата (1979), профессора Принстонского университета В.А. Льюиса. Он считает, что его теория применима для тех государств, в которых «плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограничены» [18, р. 402]. К этим странам В.А. Льюис относит Индию, Пакистан, Египет и др.

В качестве главного регулятора выступает межсекторный рынок. При избытке рабочей силы в промышленности используются преимущественно трудоемкие технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и в конечном счете к ликвидации избытка трудовых ресурсов. В результате зарплата растет, изначально высокая норма прибыли снижается (рис. 10).

Эта концепция, идеализируя рыночный механизм, не вполне адекватно отражает реальные процессы, происходящие в слаборазвитых странах. Акцент на трудоемкие методы производства не может не способствовать замедлению научно-технического прогресса, сохранению и закреплению подчиненного положения развивающихся стран в международном разделении труда. Наибольшего эффекта, как показывает опыт, добиваются на самом деле те страны, которые оптимально сочетают капиталоемкие и трудоемкие виды производства. Упор на трудоемкие технологии может дать выигрыш лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане использование трудоемких производств вызывает резкий рост занятости, увеличение совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. Это ведет в конечном итоге к галопирующей инфляции и обострению социальной напряженности.

Трудно согласиться и с другой совершенно неправомерной предпосылкой о постоянстве реальной зарплаты вплоть до полного исчезновения скрытой безработицы. Преувеличивая роль неквалифицированного труда, эта концепция недооценивает значение квалифицированных кадров для осуществления рыночной модернизации.

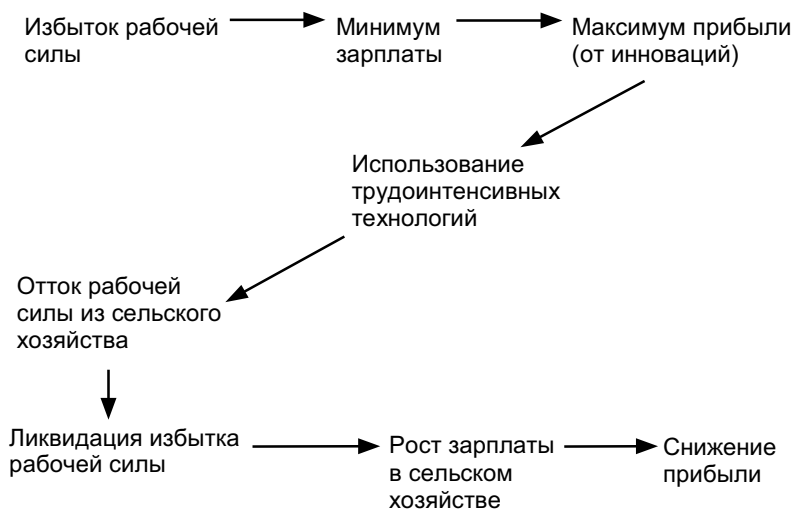


Рис. 10. Механизм перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный в концепции В.А. Льюиса

Статистические исследования не подтверждают стимулирующего влияния имущественного неравенства в освободившихся странах на экономический рост. Глубокая поляризация доходов, усиливающаяся в результате предложенных В.А. Льюисом мер, может усилить социальную напряженность. Это чревато социальным взрывом, который скорее затормозит, чем ускорит процессы модернизации экономики. Послевоенное развитие освободившихся стран изобилует такого рода примерами.

Теория дуалистической экономики не вполне адекватно отражает и протекающие в настоящее время в освободившихся странах процессы урбанизации. Темп роста городского населения здесь заметно опережает темпы роста производственной деятельности, порождая чрезвычайно острую проблему занятости. Фактически происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного в традиционный промышленный (ремесленный) сектор. Для всех освободившихся стран типично гигантское разбухание городской сферы услуг, которому сопутствует рост деклассированных и маргинальных слоев, а также неформальной экономической деятельности.

Новый качественный этап в совершенствовании концепций дуалистической экономики был связан с введением в нее внешнеторговых аспектов. Это означало по существу превращение закрытой модели в открытую. Важнейшим условием модернизации при таком подходе оказывалось не возникновение аграрного излишка, а создание условий для конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке. Обеспечение высокой конкурентоспособности связывалось, в свою очередь, с низкой зарплатой в экспортных отраслях. Анализ был конкретизирован на примере «новых индустриальных стран», прежде всего, Южной Кореи и Тайваня.

Однако даже усложненные модели модернизации страдали рядом недостат-

ков, присущих всем концепциям дуалистической экономики, и были мало приспособлены к решению текущих практических задач. Дело в том, что дуалистические теории модернизации явно недооценили сложности перерастания традиционной экономики в современную. Процесс оказался более трудным и болезненным, чем предполагалось первоначально. Выяснилось, что одних экономических мер явно недостаточно. Даже в своих классических — западноевропейских — формах процесс первоначального накопления капитала требует применения широкого арсенала мер внеэкономического принуждения. В развивающихся странах подобные меры необходимы в гораздо большей степени. Дуалистические теории, ограничивающиеся главным образом академическим анализом, оказались поэтому неспособны выработать действенную систему политических рекомендаций для лидеров третьего мира. Все это предопределило возрастание интереса к институциональным теориям модернизации.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Если в 1940—1950-е гг. ведущую роль в обществоведческом знании о развивающихся странах играла экономическая наука, то в 1960—1970-е гг. центр тяжести переместился в социологию. Именно значительный прогресс в социологии (а главное, интенсивное освоение ее достижений) предопределил тот общий фон, на базе которого в 1970—1980-е гг. идеи институционализма получили широкое распространение в третьем мире.

Предпосылки в легальном секторе экономики (по Г. Мюрдалю). Наибольшее влияние на социально-экономическую мысль развивающихся стран оказали работы крупного шведского ученого, почетного профессора Стокгольмского университета, эксперта ООН

Г. Мюрдаля (1898–1987). В 1968 г. в Нью-Йорке вышла его трехтомная монография «Азиатская драма. Исследования нищеты народов», подготовленная им по заданию американского «Фонда XX века».

Подзаголовок работы явно свидетельствуют о скрытой полемике с А. Смитом. Автор подчеркивает противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами третьего мира, и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику народов, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны страны Южной и Юго-Восточной Азии.

Концепция «драмы» возникла не случайно. Она отразила как объективное развитие освободившихся стран, так и субъективное осознание возникших перед народами третьего мира проблем. Кризис надежд на быстрое преобразование традиционного общества выразился в разочаровании в неокейнсианских и неоклассических теориях. Слаборазвитость стала восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались «сами народы Южной Азии и, прежде всего, интеллигенция» [2, р. 100]. Именно интеллигенция первой осознала глубину разрыва между западным и восточным обществами, именно ей предстояло выработать свою стратегию и тактику решения сложных практических проблем. Более того, для осуществления идеалов модернизации она должна была критически подойти к культурному наследию, национальным традициям, на которых она была воспитана и носителем которых она являлась. Ситуация усугублялась тем, что с приходом к власти после освобождения она была обязана выполнить свою прогрессивную миссию в чрезвычайно сжатые сроки.

Исследование начинается с резкой критики западного подхода к анализу

третьего мира, методологическая несостоятельность которого заключается в том, что он пытается перенести реалии развитого общества в общество слабо-развитое. На практике это выливается в создание анклавной экономики — узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Обеспечить капиталовложения в приоритетные отрасли оказалось гораздо проще, чем осуществить глубокие и всеобъемлющие преобразования экономики в целом. Проведение же политики индустриализации пока не дало и в ближайшем обозримом будущем вряд ли даст существенные позитивные результаты, которые коренным образом изменили бы положение широких слоев населения. Отсюда критика основных категорий теорий роста: техники как решающего фактора преодоления слаборазвитости; рынка как автоматического регулятора экономического развития; планирования как средства решения социальных задач. На деле эти факторы способствуют усилению технологической зависимости, дезинтеграции экономики, росту коррупции и государственного бюрократизма.

Хотя во всех странах региона планирование имело тенденцию «развиваться в сторону социального и экономического радикализма», однако его фактическое осуществление не привело «к уменьшению экономического неравенства и ослаблению концентрации экономической власти» [2, с. 181]. Более того, на практике, как наглядно показывает Г. Мюрдаль, политика планирования ведет к усилению монополизации производства. Он выделяет два вида оперативного регулирования частного сектора. То, которое применяется по решению чиновника, наделенного правом действовать по праву «собственного усмотрения», Мюрдаль называет дискреционным; другое же, кото-

соответствии с установленными правилами или вследствие изменения цен, введения тарифных и акцизных сборов», он называет недискреционным. Г. Мюрдаль справедливо отмечает, что в странах Южной Азии используется преимущественно первый вид. В результате «бизнесменам... приходится прокладывать себе путь сквозь джунгли административных дискреционных мер...» [2, с. 232]. При этом «демократическая» процедура принятия решения не облегчает, а лишь усложняет задачу. Решающую роль играют «связи». Однако предприниматели, которые сумели «поладить» с правительственными чиновниками, не остаются внакладе, «поскольку им по доступным ценам предоставляются дефицитные ресурсы» и они получают гарантии монопольного или полумонопольного производства и сбыта, что обеспечивает им исключительно высокие прибыли. При таких условиях «вряд ли у них есть стимул повышать производительность и совершенствовать производственные процессы» [там же, с. 235].

Поэтому Г. Мюрдаль весьма критично оценивает теорию и практику «социализма» в освободившихся странах. Он справедливо отмечает, что в третьем мире предпочитают «такую доктрину социализма, которая не противоречила бы местным традициям. Результатом оказывается идеологический компромисс, будь то “исламистский социализм” в Пакистане, “буддийский социализм” в Бирме или “социализм сарвадайи” последователей Ганди в Индии». Хотя иногда и выдвигается требование замены частной собственности государственной и расширения государственного регулирования экономики, на практике «этот “социализм” представляет собой простую замену кучки иностранных предпринимателей местными» [2, с. 203, 205].

Главная причина слаборазвитости заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недоиспользовании трудовых ресурсов. Люди, не заинтере-

сованные в своем труде, работают, считает Г. Мюрдаль, плохо и мало, в большинстве стран не преодолено презрительное отношение к простому физическому труду. И в этом повинна прежде всего система традиционных «азиатских ценностей». Признание этого обстоятельства больно ранит национальное самосознание. Нехватка внешних объективных ресурсов — товаров, денег, капитала и т.д. — не так остро затрагивает национальные чувства, как признание в качестве главных и определяющих факторов собственных недостатков.

Для преодоления отсталости, полагает Г. Мюрдаль, необходимо изменить систему возмещения трудовых затрат. Дело в том, что в странах Азии сохраняется прямая связь между уровнем жизни и производительностью, а «с ростом дохода должны повыситься работоспособность и эффективность труда». Поэтому главную проблему Г. Мюрдаль видит не в росте нормы накопления капитала, а в обеспечении населения продовольствием таким образом, чтобы стимулировать более интенсивный, более производительный труд. Проведенные до этого реформы не затрагивали коренных основ традиционного общества. Их разрушению, безусловно, способствовала бы глубокая аграрная реформа. Однако трагедия заключается в том, что сознание крестьянства в освободившихся странах оказывается явно неподготовленным для реформы, и прежде всего для такой радикальной меры, как национализация земли. Поэтому Г. Мюрдаль выступает в поддержку любых социальных сил, которые уже сейчас способны обеспечить реальный рост трудового вклада незанятой или слабоиспользуемой рабочей силы. При этом он особенно пропагандирует такие методы, применение которых не приводит к росту дефицита других факторов производства.

Фактически теория Г. Мюрдаля стала теоретическим обоснованием дея-

тельности наиболее радикальной части мелкой буржуазии. Под влиянием книги Г. Мюрдаля была подготовлена стратегия удовлетворения основных потребностей, рекомендованная экспертами ООН освобожденным странам, а ее автор (вместе с Ф. фон Хайеком) был в 1974 г. удостоен Нобелевской премии за анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений.

В 1989 г. выходит в свет книга перуанского экономиста Э. де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире», которая стала бестселлером 1990-х гг. Э. де Сото родился в г. Арекипа (Перу) в 1941 г. После окончания аспирантуры в Женеве он работал экономистом в ГАТТ, а позднее директором Центрального резервного банка Перу. В качестве президента Института свободы и демократии (The Institute for Liberty and Democracy) он провел интересные исследования, которые легли в основу его книги. Де Сото рассматривает эволюцию нелегальных форм деятельности, показывая их значение в становлении рыночной экономики «снизу», создании подлинно конкурентной среды.

Книга его состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), которые в значительной мере способствовали решению проблемы урбанизации в Перу. Дело в том, что с 1940 по 1981 г. городское население в этой стране выросло с 35 до 65%. Это означало уже не первичную индустриализацию, связанную с заменой натурального хозяйства аграрной рыночной экономикой, а урбанизацию, в результате которой создаются предпосылки для развития современной промышленности. В результате этой традиционной урбанизации возникает индустриальное общество. Для развитых стран — это пройденный этап, бывшие

метрополии волнуют уже проблемы деурбанизации и создания постиндустриального общества, в котором города возникают вокруг научных центров.

Для развивающихся же стран по-прежнему актуальной является традиционная урбанизация, толчок которой на Западе дала промышленная революция. Однако на Западе параллельно с ростом городов росли и мануфактуры, которые создавали рабочие места для вновь урбанизированного населения. Поэтому не было разрыва между ростом городского населения и ростом занятости в промышленности. Иная ситуация в третьем мире. Здесь темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста числа занятых. Поэтому явная безработица существует большей частью среди недавно урбанизированного населения, а скрытая — в городском неформальном секторе (табл. 7). Важно подчеркнуть, что если бы не было нелегального сектора, то важнейшие городские проблемы так и не были бы решены. Почти наполовину жилищная проблема была решена за счет нелегалов.

Таблица 7

Типы неполного использования труда в развивающихся странах [4, р. 229]

Тип	Безработица	Неполная занятость
Явная	Большой частью среди недавно урбанизированного населения	Сельскохозяйственные и сезонные рабочие
Скрытая	В основном женщины (переставшие искать работу)	Аграрный + городской неформальный секторы (скрытая безработица)

Дело в том, что в условиях массовой урбанизации страны официальные власти оказались не в состоянии обеспечить жильем мигрантов, и мигранты отнюдь не по собственной воле стали теневиками. Де Сото шаг за шагом показывает, как люди осуществляют неза-

конный захват земли и, создавая нелегальные организации, добиваются легализации незаконного жилищного строительства. Такой подход не только оказывается на пользу людям с низким уровнем доходов и уберегает город от превращения в сплошные трущобы, но и способствует становлению и укреплению частной собственности (табл. 8).

Таблица 8

**Жилищное строительство в Лиме
на 1982 г. (%) [6, с. 54]**

Показатель	Нелегальное	Легальное	
		застройка	трущобы
Доля застройки	42,6	49,2	8,2
Доля населения	47	45,7	7,3
Стоимость застройки	90,6	9,4	

Анализ нелегальной торговли Э. де Сото показывает, как люди пытаются преодолеть сопротивление официальных властей, чтобы организовать снабжение населения продуктами питания и предметами первой необходимости. Он выделяет два вида нелегальной торговли: уличную и рыночную.

В уличную торговлю в столице Перу Лиме вовлечено 200–300 тыс. человек. Ее оборот составляет 6,2 млн долл. в неделю и 322 млн долл. в год. Месячный оборот точки, обслуживающей беднейшие слои населения, колеблется от 155 долл. (услуги) до 431 долл. (продовольствие). Специализация торговли такова: 59,5% приходится на продовольствие; 17,5% — на санитарно-гигиенические товары; 13,7% — на услуги и 9,3% — на предметы домашнего обихода и оборудование для офисов [6, с. 101–102].

Простейшим видом уличной торговли является торговля вразнос («коробейники»), с которой потребители сталкиваются каждый день на улице и в общественном транспорте. Она возникает на пер-

вых стадиях, когда торговец обладает незначительным капиталом и ему недоступен официальный кредит. Главные инвестиции на этой стадии — это инвестиции в человеческий капитал. В это время осуществляется сбор необходимой информации о выгодных местах, а также о возможности закрепиться на них. Как только такие точки обнаружены (привокзальные площади, конечные остановки автобусных маршрутов и т.д.), начинается захват улицы. Торговец преодолевает сопротивление местных лавочников, жителей и властей. Начинаются поиски союзников и организация мини-рынков. Внутри них появляются элементы разделения труда и специализации, что способствует расширению ассортимента предоставляемой продукции.

У торговцев возникают специфические права собственности на территорию, возникает особая взаимосвязь между продавцом и местом, на котором он закрепился. Несомненными достоинствами являются узнаваемость продавца как признак его надежности, рост репутации у покупателей и поставщиков, возможность получения кредитов (прежде всего, нелегальных). К недостаткам следует отнести то, что право собственности преходяще и нелегально, постоянно витает угроза изгнания с «насиженного места». В этих условиях невозможно делать длительные капитальные вложения. Отсюда — трудности перепродажи захваченного пространства (такая «продажа» возможна только «земляку»). Путем разрешения возникшего противоречия является использование тележек (машин), которые позволяют резко расширить ассортимент и организовать посменную торговлю. Любопытно, что такие торговцы стремятся уплатить налог муниципальным властям, так как уплата налога создает видимость легализации захваченного места. В свою очередь, это создает неплохой источник дохода для местных властей. Для муниципальных властей в Лиме, на-

пример, такой налог в 1,7 раза больше налога с официальных торговцев.

У уличных торговцев возникают организации для защиты своих мини-рынков, выполняющие к тому же функции поддержания чистоты и порядка и нередко привлекающие национальную гвардию или муниципальную полицию для защиты своих интересов. Таким образом, уличная торговля органично перерастает в рыночную. Подавляющая часть рынков (в Лиме — 82,8%) возникла именно нелегальным путем. Расположение таких рынков гораздо более удобно для населения и особенно для его наименее обеспеченных слоев.

Аналогичный путь прошел и нелегальный транспорт. Общественный транспорт в Лиме развивался, главным образом, на нелегальной основе (табл. 9).

Таблица 9

Общественный транспорт в Лиме к 1984 г. (%) [6, с. 137]

Тип транспорта	Легальный	Нелегальный
Автобусы всех видов	9	91
Весь общественный транспорт, включая такси	5	95

Типы нелегальных транспортных средств многообразны: это маршрутное такси на 5 человек, микроавтобусы на 8—11 и на 16—18 посадочных мест, а также автобусы на 71—90 пассажиров. Стоимость нелегального парка автобусов составила в Лиме 1984 г. — 620 млн долл. Здесь наблюдается такая же ситуация, как и в нелегальной торговле: находятся наиболее выгодные маршруты и организуется их постоянное обслуживание, в результате снижаются эксплуатационные расходы, обеспечивается регулярность предоставления услуг, а также осуществляется защита маршрута от конкуренции со стороны новичков. Главными функциями организаций

водителей являются: организационно-хозяйственная деятельность по эксплуатации маршрута (включая установление цен), борьба за легализацию прав, а также создание совместного страхового фонда.

Что же толкает людей на организацию столь обширной нелегальной деятельности? Прежде всего, высокие транзакционные издержки первичной легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений. Работа Э. де Сото переворачивает с головы на ноги традиционные оценки теневого и легального бизнеса в третьем мире¹. До недавнего времени считалось, что только легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, и именно теневики устанавливают подлинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции. Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными (табл. 10).

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел целый ряд экономических экспериментов для выяснения «цены подчинения закону» в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Для регистрации фабрики по по-

¹ Подробнее о вкладе Э. де Сото в развитие концепций неформальной экономики см.: [1].

Таблица 10

**Средние масштабы теневой экономики
по трем типам стран, 1989–1993 гг.,
в % от ВВП [21]²**

Тип страны	Масштабы теневой экономики
<i>Развивающиеся страны</i>	
Африка	43,9
Центральная и Южная Америка	38,9
Азия	35,0
<i>Страны с переходной экономикой</i>	
Бывший СССР	25,7
Восточная Европа	20,7
<i>Страны ОЭСР</i>	
Оценка по методу анализа энергопотребления	15,4
Оценка по методу анализа спроса на деньги	12,9

шиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, упущенные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43 дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат³. Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

«Наше исследование показывает, — пишет Э. де Сото, — что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек

законопослушания». Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством» [6, с. 178, 189]. Результатом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48% экономически активного населения и 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП. В некоторых сферах экономики, как, например, на транспорте, теневики вообще стали основными производителями, поскольку нелегальный транспорт составляет подавляющую часть (93%) транспортного парка столицы Перу. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Другое важное теоретическое достижение перуанского экономиста — исследование механизма самоорганизации экономического «подполья». В теневом бизнесе господствует не грубое насилие, как его нередко представляют, а своеобразное нелегальное право. Прделанный Э. де Сото анализ нелегального жилищного строительства, торговли, транспорта показывает, что здесь существуют устойчивые организации, координирующие контакты теневиков друг с другом и с внешним миром. Складывается впечатление, что в «тени» живет своеобразный параллельный мир со своими «профсоюзами», судами, и сложившимися правовыми нормами, гораздо более эффективными, чем те, которые существуют в официальном мире. Даже неизбежный для теневой эконо-

² Эта статья подготовлена во время визита Ф. Шнайдера в МВФ в 1998 г.

³ См.: [6, с. 12–13]. Минимальная месячная заработная плата в 1983 г. в Перу была равна 38,47 долл.

мики процесс подкупа государственных чиновников превращается в устойчивый порядок, с которым согласны все его участники. Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланировать в нелегальные организации.

Автор «Иного пути» предлагает в связи с этим оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия «легальность — нелегальность» (табл. 11).

Таблица 11

Сравнительный анализ издержек в легальном и внезаконном секторах экономики [3, с. 143; 6, с. 176–215]

Цена подчинения закону	Цена незаконности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (законных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов
	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде
	Издержки, связанные с отсутствием законно зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером незаконной сделки
	Издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликтов

Первая их группа — «цена подчинения закону», т.е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные «издержки доступа», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен

постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.

Делая выбор в пользу незаконной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену незаконности». В эту вторую группу транзакционных издержек входят «цена уклонения от законных санкций» (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки, связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, «цена невозможности использовать контрактную систему» (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

Отсутствие законно зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию незаконниками своих ресурсов. К тому же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать ее в качестве залога. Их коллективные организации, к сожалению, неспособны полностью компенсировать отсутствие законных прав собственности. Неудивительно поэтому, что «незаконные поселения, рынки, промышленные мастерские оставляют впечатление недостроенности. Дома не завершены, строительные материалы свалены на тротуарах, оборудование не укомплектовано. Кое-кому может показаться, — пишет де Сото, — что таково следствие врожденной лени перуанцев, но это не так. Про-

сто теневикам выгоднее накапливать средства в виде материалов, а не в деньгах, из-за чего финансовая система не работает» [6, с. 196].

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. (рис. 11).



Рис. 11. Порочный круг внезаконности [6, с. 219]

Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального

сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой (рис. 12).

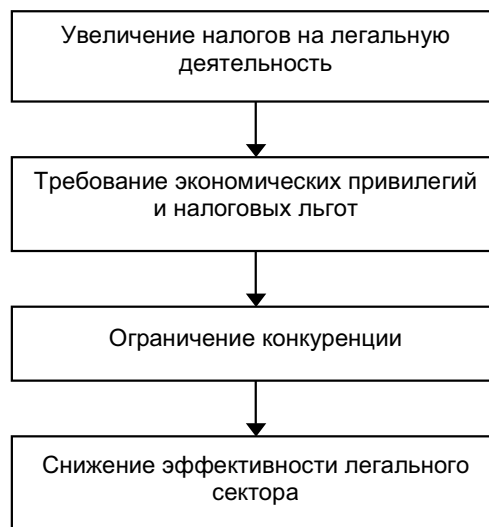


Рис. 12. Последствия порочного круга внезаконности [6, с. 219]

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики» [6, с. 216], и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Э. де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. «Хороший закон, — пишет он, — гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то и другое» [там же, с. 227]. То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, — плохие.

Почему же в Перу господствуют плохие законы? Дело в том, что правитель-

ство занято, главным образом, перераспределением имеющихся доходов, а не созданием нового богатства. Поэтому лучшие умы страны и энергия предпринимателей расходуются не на достижение реального прогресса, а на ведение перераспределительных войн. В результате оказывается, что нет равенства людей перед законом, потому что для одних законы сулят привилегии, а другим они недоступны. Между тем «развитие возможно лишь в том случае, если действенные правовые институты достигаемы для каждого гражданина» [6, с. 233].

Свыше 98% всех законов государства принимаются органами исполнительной власти с нарушением и в обход элементарных демократических процедур и почти никогда не публикуются. Процедуры эти зависят от каждого министра и при смене начальства изменяются вновь и вновь. «Наши законы нестабильны и непредсказуемы, ибо зависят от того, кто выиграл перераспределительную войну» [там же, с. 245, 247]. В стране, где закон можно купить, где можно быть щедрым за чужой счет, пыльным цветом расцветает коррупция. Чем обширнее система регулирования и контроля, тем на более низкие ступени перемещается принятие решений и реальная возможность активно воздействовать на механизмы перераспределения. Поэтому власть становится исключительным достоянием самых мелких бюрократов, не брезгующих ничем. «В силу правовой и политической традиции, наши правители, даже демократически избранные, получают абсолютную власть над экономической и социальной деятельностью, и невозможно вообразить какие-то права собственности или контракты, которые государство не может произвольно нарушить... Практически во всех случаях отсутствует механизм эффективной защиты прав большинства граждан от государства» [там же, с. 290–291].

Характерно, что это типично и для правых и для левых политических

партий. И те и другие способствуют экспансии государственной деятельности и непосредственно вмешиваются в экономику. И левые и правые делают это при помощи плохих законов. И те и другие видят причину неудач не в отсутствии институциональных условий развития экономики и производства реального богатства, а в неадекватности принятых ими (плохих!) законов. И левые и правые фактически способствуют не развитию рыночной экономики, а ее дискредитации в глазах большинства населения. «Предпринимательские ресурсы страны могут проявиться лишь тогда, когда это позволяют господствующие институты. Достаточно взглянуть на перуанцев, обреченных в своей стране на бедность и прозябание, но достигающих успеха в других странах, где их деятельность ограждена соответствующими институтами» [6, с. 300].

Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне — лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития Перу, наша страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае, в развитии теневого бизнеса следует видеть признаки не только болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, следует приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы, как в настоящем, так и в будущем.

Для *настоящего* наиболее актуальной является ликвидация препятствий, мешающих интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы, исключая дискриминацию. Это предполагает три меры:

- упрощение, т.е. оптимизацию функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- децентрализация, т.е. передачу законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- дерегулирование; т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для *будущего* необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- публикацию законопроектов для их свободного обсуждения;
- анализ законопроектов в терминах издержки выгоды, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты еще до их публикации.

Только при таких условиях «люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий», т.е. «смогут поверить в себя и в экономическую свободу» [6, с. 317].

В 2000 г. выходит вторая книга Э. де Сото «Загадка капитала», где автор пытается решить пять загадок:

- загадку недостающей информации;
- загадку капитала;
- загадку политической неосведомленности;
- забытые уроки истории США;
- загадку правового бессилия.

Де Сото ставит важный вопрос о том, почему законы о собственности не работают за пределами Запада. Вслед за Р. Коузом, он считает, что «экономисты, по большей части, перестали изучать работу конкретных экономических сис-

тем. Они ограничиваются теоретизированием». Поэтому де Сото подчеркивает, что простое копирование западных законов ничего не дает, так как «большинство граждан так и не получило возможность, опираясь на закон, обратить свои накопления в капитал» [5, с. 24].

Э. де Сото полагает, что значительная часть накопленного в развивающихся странах капитала недокапитализирована. По его расчетам, «совокупная стоимость недвижимости, используемой бедняками стран третьего мира и бывшего соцлагеря и не являющейся их легальной собственностью, составляет не менее 9,3 млн долларов», что примерно вдвое больше, чем вся сумма находящихся в мировом хозяйственном обороте долларов США [5, с. 44].

Если на Западе активы ведут двойную жизнь: не только непосредственно используются на хозяйственные нужды, но и являются источником капитала (т.е. гарантией получения кредитов), то в третьем мире и бывших соцстранах они этой второй функции не выполняют, тем самым фактически не являются капиталом. Поэтому де Сото выделяет шесть эффектов частной собственности:

- фиксация экономического потенциала активов;
- интеграция разрозненной информации;
- ответственность собственников;
- повышение ликвидности активов;
- развитие общественных связей;
- паспортизация сделок.

«Капитал, — пишет де Сото, — возникает благодаря его отражению в записях о праве собственности, о залоге, в тексте контрактов и в прочих подобного рода бумагах, фиксирующих социально и экономически наиболее полезные характеристики отношения активов в противоположность зримым качествам самих вещей... В развитых странах система документального отображения активов служит для обеспечения интересов другой стороны сделок и гаранти-

рует ответственность, поскольку именно этим целям служит содержащаяся в ней информация, правила, нормы и механизмы, предотвращающие нарушение этих норм и правил» [5, с. 56–57].

Ни в одной из обследованных им стран Э. де Сото не нашел единой правовой системы регистрации недвижимости. Это означает, что большая часть принадлежащей людям собственности законодательно не защищена. Поскольку граждане развивающихся стран не могут легализовать свою частную собственность, то им приходится владеть ею нелегально. Отсюда широкое развитие внелегальной экономики. За этой, на первый взгляд, пустой формальностью, по мнению де Сото, скрываются причины неразвитости рынка капитала. «Но собственность, — считает он, — это не просто бумажный документ, а передаточное устройство, которое отражает и хранит большую часть информации, обеспечивающей движение рыночной экономики. Частная собственность оплодотворяет всю систему, поскольку делает людей ответственными, активы ликвидными, фиксирует сделки и обеспечивает действенность всех необходимых для работы механизмов, начиная с денежной и банковской систем до производственной и инвестиционной сфер» [5, с. 70].

Следствием отрезанности большинства населения от шести положительных эффектов частной собственности является маргинализация общества. Уровень жизни, по его мнению, начнет расти только там и тогда, где и когда правительство изменит законы и систему собственности таким образом, чтобы стимулировать углубление разделения труда. Если же этого не происходит, то стремительно растут масштабы внелегальной экономики. Особенно быстро это происходит в процессе урбанизации населения, что хорошо было проиллюстрировано еще в первой книге Э. де Сото «Иной путь».

Изучая историю США, де Сото наглядно показывает, как американцы десятилетиями заселяли и улучшали новые земли во внелегальном порядке. «Самочинный захват земель — это давняя американская традиция», — считает он. Однако американцам удалось осуществить прорыв в области законодательства, введя правовое новшество, известное как «преимущественное право». Именно этот принцип в XVII–XVIII вв. сыграл ключевую роль в процессе узаконивания нелегальной собственности в США. Изучая историю отдельных штатов, де Сото показывает, что чем больше было правовых препятствий, тем больше появлялось на свет внелегалов. И наоборот, в тех штатах, где рано вошло в закон «преимущественное право» на землю, появились источники доходов и были созданы предпосылки для быстрого экономического роста. Он показывает, что попытка борьбы с бесправием была обречена на провал везде, где руководство штатов или федеральное правительство пыталось игнорировать права внелегалов.

Уроки американского опыта имеют большое значение для стран третьего мира и стран бывшего соцлагеря. «В превращении Соединенных Штатов в самую мощную и самую обильную капиталом рыночную экономику мира, — пишет Э. де Сото, — сыграло роль признание законности внелегальных прав собственности, их интеграция в общенациональную систему прав собственности... Принимая законы, дающие право полноценной жизни внелегальным группам населения, американские политики выразили революционную идею, что правовые институты имеют будущее и право на выживание, только если они отвечают общественным нуждам» [5, с. 151, 153].

Концепция де Сото обладает рядом очевидных недостатков. Собственность — не только передаточное устройство, которое отражает и хранит определенную информацию, но прежде

всего общественное отношение между людьми. К тому же возникает заметный парадокс: попытка анализировать собственность вне всей системы экономических отношений создает известную оторванность экономического анализа от социального, которая, как мы видели, присуща экономическому либерализму. Дело в том, что собственность — не только готовая предпосылка развития рыночной экономики, но и ее результат. Поэтому неразвитость отношений собственности отражает неразвитость экономических общественных отношений на периферии современного мира.

Конечно же, мы далеки от того правового фетишизма, который в полной мере присущ концепции де Сото. Но нельзя не согласиться с автором, что без трансформации системы традиционных институтов, норм и правил, создания необходимых институциональных предпосылок невозможно построить настоящую рыночную экономику. Важно при этом не забывать, что дело не сводится только к изданию хороших законов. Нужно претворить их в жизнь. А для этого необходима разработка механизма *enforcement* — механизма принуждения, в котором должны быть не только отрицательные, но и положительные стимулы для того, чтобы новые институты обрели плоть и кровь.

Работы Э. де Сото положили начало новому направлению неoinституциональных исследований — экономико-правовым концепциям развития (*Law and Economics of Development*)⁴. Неoinституционалисты отвергают резкое вмешательство государства в экономику. Оно, с их точки зрения, базируется на низком понимании экономических процессов и ведет к крупным политическим изменениям, отнюдь не всегда благоприятным для экономики. Классический либеральный подход, наоборот, исходит из глубокого анализа происходящих

процессов, осмысления тенденций экономического развития и не требует резких политических изменений. Он лишь стремится создать благоприятные институциональные условия для рыночного развития, такие условия, которые способствуют раскрытию потенций и возможностей развития личности.

Работы институционалистов сыграли большую роль в переосмыслении не только внутренних, но и внешних факторов развития освободившихся стран. Дело в том, что институционалисты обычно рассматривают общество как открытую систему. Поэтому экономический процесс трактуется не как автоматическое наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) факторами развития.

Эта идея об усилении асимметричной взаимозависимости была подхвачена и своеобразно истолкована радикалами, тем более что работа в этом направлении (например, концепции «периферийной экономики») была начата ими задолго до пика популярности институциональных концепций в третьем мире.

Подведем краткие итоги. Западные ученые сыграли важную роль в формировании теории экономического развития. Они попытались использовать категориальный аппарат, выработанный на материале передовых стран, для анализа слаборазвитых обществ. Это потребовало дальнейшего развития неокейнсианской, неоклассической и институциональной доктрин. Несомненным достоинством возникших концепций стала попытка увязать качественный анализ с количественным, выработать практические рекомендации по осуществлению народно-хозяйственного планирования, проведению ускоренной индустриализации, эффективному использованию собственных и привлекаемых из-за рубежа финансовых средств. Разочарование в

⁴ Обзор работ 1990-х гг. см.: [10].

теориях и рецептах, предлагаемых неоклассиками, неокейнсианцами, институционалистами и радикалами, усиливается в 1970-е и особенно в 1980-е гг. Все это создало предпосылки для возникновения и развития экономических теорий, сформулированных представителями самих развивающихся стран: концепций «периферийной экономики», «зависимого развития», «опоры на собственные силы», «нового международного порядка» и др., сыгравших важную роль в становлении самосознания и эволюции научной мысли третьего мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Латов Ю.В. Неформальная экономика как глобально-историческое явление. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно-тематический сборник. М.: ИНИОН, 1999. С. 13–66.
2. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. М., 1972.
3. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6.
4. Родионова И.А. Глобальные проблемы человечества. М.: Аспект-Пресс, 1995.
5. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
6. Сото Э. де. Иной путь. М., 1995.
7. Ченери Х., Картер Н. Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития // Конференция по долгосрочному планированию и прогнозированию. М., 1972.
8. Шейнис В. Социальные измерения в развивающихся странах. Взгляд в исторической ретроспективе // Азия и Африка сегодня. 1983. № 3.
9. Bairoch P. Economics and World History. Myth and Paradoxes. L., 1993.
10. Buscaglia E. Law and Economics of Development // <http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0580art.htm>.
11. Chenery H., Bruno M. Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel // Economic Journal. 1962. V. 72. March.
12. Chenery H., Eckstein P. Development Alternatives for Latin America // Journal of Political Economy. 1970. V. 78. June/ August.
13. Chenery H., Straut A. Foreign Assistance and Economic Development // American Economic Review. 1966. V. 56. Sept.
14. Gillis M., Perkins D.H., Roemer M., Snodgrass D.R. Economics of Development. 4th ed. N.Y., 1996.
15. Hirshman A.O. The Strategy of Economic Development. 2nd ed. New Haven, 1961.
16. Ingham B. Economics and Development. L., 1995.
17. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. N.Y., 1957.
18. Lewis W.A. The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
19. Nurkse R. Equilibrium and Growth in the World Economy. Cambridge, 1961.
20. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries. Oxford, 1955.
21. Schnaider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World – Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995 // <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/EnstSchn98.html>.
22. Singer H.W. International Development: Growth and Change. N.Y. etc., 1964.

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СЛЕДСТВИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ПУТИ РАЗВИТИЯ

О.С. БЕЛОКРЫЛОВА,

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономической теории,
Ростовский государственный университет

О.Е. GERMANOVA,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет

В.В. ВОЛЬЧИК,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет

Е.В. МИХАЛКИНА

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет

Работа выполнена при финансовой поддержке
в форме гранта Министерства образования
РФ (конкурс грантов по фундаментальным ис-
следованиям в области гуманитарных наук)
Г02-3.2-231.

© Белокрылова О.С., 2004

© Германова О.Е., 2004

© Вольчик В.В., 2004

© Михалкина Е.В., 2004

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ образования давно стало важным фактором экономического прогресса общества. Относительно российской системы образования мы часто сталкиваемся с двумя противоположными точками зрения: согласно первой, наше образование является национальной гордостью и единственным (исключая экспорт сырья) конкурентным преимуществом российской экономики на мировом рынке; согласно второй, российская система образования находится в глубоком кризисе, отток кадров из отрасли достиг критического уровня, и система подошла к той точке, за которой невозможно ее полноценное и качественное воспроизводство. Данное исследование, не претендуя на всеобщий охват проблем российской системы образования концентрирует внимание на факте исторической обусловленности развития ее институциональной организации в свете неозволюционной экономической теории, и в частности концепции зависимости от предшествующего пути развития (path dependency).

В последние годы в сфере образования произошли радикальные (и процесс продолжается) изменения институциональных структур. Одни из них являются результатом предшествующего пути развития общества и системы образования, другие сложились в условиях становления рыночных отношений как противоположность первых и представлены двумя составляющими трансформации — позитивной и негативной.

Экономические проблемы развития российской системы образования требуют использования современных исследовательских подходов к анализу качественной институциональной динамики. Исследуя институциональные изменения, необходимо учитывать, что институциональная структура обладает свойством инертности, которая заключа-

ется в том, что большинство институциональных инноваций (обычно с постоянным и убывающим эффектом масштаба) оказывается отвергнутым в процессе эволюции экономической или социальной системы¹.

Российская институциональная структура сферы образования прошла в своем развитии несколько точек радикальной институциональной трансформации. Эти точки, безусловно, связаны как с трансформацией всей институциональной структуры экономики, в которую включено образование, так и с изменениями исключительно в институтах, определяющих технологические параметры обучения на всех уровнях. К таким точкам можно отнести крушение Российской империи в 1917 г., радикальные реформы 1990-х гг., а также, например, внедрение предметно-классно-урочной системы обучения в конце XVIII в. и, как следствие, становление в российских высших учебных заведениях курсовой системы, состоявшей в зачете годовых курсов.

В силу этого исследования институциональной трансформации с необходимостью включают изучение историческому контексту происходящих изменений. Значение истории состоит в анализе эмпирических данных не только того или иного исторического отрезка, но и всей последовательности событий и в целом траектории экономического развития. История не заменяет экономической теории, но служит необходимым компонентом теоретических построений, особенно относительно феномена институциональной трансформации.

Проблема зависимости от предшествующего пути развития сравнительно недавно включена в предметную область экономической истории. Данная проблема разрабатывается в основном зарубежными экономистами и не полу-

чила должного отражения в отечественной научной литературе. В настоящее время наиболее плодотворное ее развитие осуществляется в рамках недавно появившегося течения экономической науки - неозволюционизма². Пионерные работы в этом направлении принадлежат Полу А. Дэвиду и Б. Артуру.

Противопоставляя свои взгляды условной экономической науке, Б. Артур и П. Дэвид подчеркивают, что «экономическая выживаемость» обуславливается более сложными механизмами, чем конкурентный отбор, направленный на достижение экономической эффективности. В своих работах они показывают, что в связи с зависимостью от предшествующего пути развития непредсказуемые «малозначительные исторические события» могут вызвать неэластичность существующих систем, вытекающую из замкнутости, возможно, неполноценных или нежелательных технологий [32, р. 126].

В своей широко цитируемой статье [18] П. Дэвид на примере раскладки английской клавиатуры на пишущей машинке и компьютере QWERTY показал, что исторические и институциональные факторы детерминируют эволюционный рыночный отбор неэффективных технологий в ситуациях, когда рынку доступны более выгодные альтернативы. В дальнейшем эту идею в более строгой математической форме развил Б. Артур [13; 14]. В его работах анализируются факторы неэргодичности в развитии экономических систем, возрастающей отдачи от институтов и технологий, влияние эффекта блокировки на отбор сравнительно неэффективных институтов и технологий. Артур доказал тезис о том, что история становится важной в той степени, в которой технологическое развитие экономики зависит от незначительных

¹ О природе и механизмах технологической инерции см. работы Дж. Мокира: [29; 30].

² Данное направление в экономической теории выделено Н. Флигстином и Р. Филандо [21].

событий, что делает невозможным прогнозирование рыночной динамики с достаточной степенью достоверности. Такая позиция убеждает в том, что предсказуемость экономического будущего имеет как теоретические, так и практические пределы [13].

Не менее известен пример зависимости от предшествующего пути развития, приводимый Б. Артуром, который касается борьбы за победу над форматом VCR (видеомагнитофона) и выбора рынком VHS — бытового видеомагнитофона, а не Beta, который разрабатывался компанией Sony и был по многим параметрам лучше формата VHS [15].

Согласно Артуру, выбор эффективного решения в зависимости от предшествующего пути развития легко доказуем в случаях постоянной и убывающей отдачи той или иной технологии. При постоянной отдаче предыдущие технические решения не влияют на выигрыш. При убывающей отдаче, если агент выбирает технологию заранее, он должен предпочесть имеющуюся версию отстающей технологии. Но очевидно, что внедрение отстающей технологии снижает будущий выигрыш от нее. Поэтому в подобной ситуации существует возможность отказа от выбора, ведущего процесс внедрения к худшему пути развития. При возрастающей отдаче, наоборот, развитие худшего выбора может иметь место. Неэффективность может усиливаться, если технологии совершенствуются в различных степенях. В начальном периоде тип агентов, который предпочитает изначально привлекательную, но медленно совершенствующуюся технологию, может замкнуть рынок на этом худшем отборе [13, р. 122].

Большую известность в научной литературе приобрели идеи Р. Коуэна и А. Крюгер, которые также предложили оригинальные примеры зависимости от предшествующего пути развития. В работах Коуэна детально описано несколько примеров такой зависимости

[16; 17]. В одной из своих статей [16] он дал детальный обзор процесса разработки ядерных реакторов для электростанций, где указал, что реакторы на легкой воде стали преобладающей технологией вопреки тому факту, что эта технология ни экономически, ни технически не была оптимальной. Основываясь на работах Артура, Коуэн утверждал следующее: когда несколько технологий конкурируют и имеется большая возрастающая отдача, одна технология начинает преобладать на рынке, но заранее невозможно предсказать, какая из них добьется этого. Однако вероятно, что технология, которая первой осуществляет рывок вперед по кривой обучения, станет преобладающей [ibid]. Анализируемый Коуэном случай представляет собой пример эффекта блокировки, замыкающего систему на субоптимальную технологию. Однако он сконцентрировал свои усилия на иллюстрации того факта, что реакторы на легкой воде обладают более низким качеством, в ущерб детальному описанию конкретных шагов, предпринимаемых фирмами для достижения рыночного успеха.

А. Крюгер предложила еще один пример зависимости от предшествующего пути развития, исследовав американскую сахарную промышленность путем анализа влияния «Сахарной программы», принятой в виде закона в 1934 г., на производство сахара в Америке. Она аргументировала свои рассуждения тем, что к концу 1960-х гг. эта программа привела к росту конкуренции со стороны зарубежных производителей по причине сокращения тарифов на импорт и одновременного увеличения цен для отраслей промышленности, использующих сахар. А. Крюгер задалась вопросом, почему Международная сахарная ассоциация (те, кто выращивает сахар) и Группа потребителей сахара не протестовали резко в 1934 г. против программы, которая и привела к этим изме-

нениям. Она констатировала, что указанные группы пассивно наблюдали за этим примером законодательного эффекта блокировки, и заинтересовалась, почему ни те, ни другие не выступили против, хотя это в долгосрочной перспективе было для них явно разрушительным, и даже усомнилась, насколько хорошо представители разных групп были осведомлены о своих собственных интересах. Крюгер сделала вывод, что к 1960 г. эта программа уже не была выгодна ни тем, кто выращивает сахар, ни конечным производителям, ни потребителям, и ее исходная цель была потеряна. В историческом контексте, отметила Крюгер, цели ее инициаторов и защитников имели мало отношения к тем целям, которые выявились двадцать-тридцать лет спустя. Относительная сила анализа зависимости от предшествующего пути развития такого типа состоит в том, что он показывает динамику развития промышленности по пути субоптимальности. Крюгер убедительно доказывает, что тенденции развития современной сахарной промышленности США можно понять, лишь изучив «Сахарный закон» от 1934 г., а затем уже анализировать, как он работал в течение последующих лет. Однако в работе А. Крюгер не объясняется, почему эти группы пассивно наблюдали за таким развитием и смогли лишь осознать результаты своего бездействия постфактум [25].

Неоэволюционная экономическая теория — часть теоретического направления, которое П. Дэвид охарактеризовал как поиск исторической социальной науки [19, р. 1]. В последнее время экономисты все чаще подчеркивают, что «история имеет значение»³, хотя без обращения к концепции зависимости от

предшествующего пути развития, которая описывает непредвиденные, необратимые динамические эволюционные процессы. Очевидно, что круг идей концепции зависимости от предшествующего пути развития должен занять центральное место в будущей исторической социально-экономической науке [22], поскольку она не только акцентирует внимание на значимости истории, но и признает невозможность ее ante предсказать, какие события могут обусловить эффект блокировки, или замыкания экономики на неэффективных технологиях или институтах, поскольку такие процессы во многом зависят от «незначительных исторических событий». Артур определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчет, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо [13, р. 117].

Таким образом, понятие зависимости от предшествующего пути развития относится к случайным необратимым динамическим процессам, в том числе к широкому кругу биологических и социальных процессов, которые, собственно, могут рассматриваться как эволюционные [22]. Но концепция зависимости от предшествующего пути развития получила и несколько другую интерпретацию в русле использования терминологии и моделей экономики мейнстрима. Наиболее показательными в этом отношении являются работы С. Лейбовица и С. Маргулиса [26; 27].

Лейбовиц и Маргулис построили трехступенную классификацию феномена зависимости от предшествующего пути развития. К первой степени они относят ситуации, когда качество выбора пути непознаваемо в момент принятия решения, но позже выясняется, что некоторые альтернативные пути принесли бы большую выгоду. Вторая степень характеризуется ситуацией неполноты информации, в связи с чем выбранные

³ Не последнюю роль здесь сыграло признание в 1993 г. Нобелевских премий по экономике двум видным экономическим историкам Д. Норт и Р. Фогелю.

эффективные решения не всегда подтверждают свою эффективность в ретроспективе. В зависимости от предшествующего пути развития второй степени чувствительная зависимость от первоначальных условий приводит к результатам, которые неэффективны, но в данном случае результат также является поправимым. Иными словами, существует или существовал некий механизм выбора и достижения более предпочтительного результата, но этот результат не достигнут.

Третья степень означает, что при выборе технологии (или института) вследствие тех или иных причин избирается заведомо менее эффективная альтернатива при наличии более эффективных⁴. Таким образом, зависимость первой степени отражает существование выбора, но не позволяет оценить его эффективность. Зависимость второй степени в качестве особого условия выделяет межвременной эффект, который умножает ошибки. В соответствии с зависимостью третьей степени межвременной эффект умножает ошибки, но показывает, что их можно избежать. Если такая зависимость от предшествующего пути развития все же встречается, это означает, что незначительное регулирование индивидуальной деятельности не является гарантией оптимизации или проверкой субоптимальных результатов, что означает провал рынка [26].

Согласно подходу Лейбовица и Маргулиса, случай с раскладкой клавиатуры QWERTY, рассмотренный П. Дэвидом, является примером зависимости первой степени, хотя, по мнению авторов, теоретический интерес представляет только зависимость третьей степени, которую, впрочем, они сводят к известным в неоклассике провалам рынка. Однако совершенно парадоксальным и не

соответствующим логике зависимости от предшествующего пути развития является вывод о том, что мы останавливаемся на «неправильной» клавиатуре, согласно Дэвиду, не потому, что неоплаемые инвестиции в технологию QWERTY делают переключение на раскладку клавиатуры Дворака худшим выбором, а потому, что «решения принимаются децентрализованно». Этим обосновывается необходимость централизованного механизма принятия решения [26].

Концепция зависимости от предшествующего пути развития показывает, что не все случаи устойчиво существующих и доминирующих «неэффективных» технологий, институтов и распределений можно интерпретировать известными неоклассическими моделями, в частности — провалов рынка и Парето-эффективности. История имеет значение именно потому, что неэргодичные динамические процессы могут быть адекватно объяснены с помощью инструментов, которые отсутствуют в неоклассике в ее современной антиисторической конвергентной форме.

Неадекватное понимание природы зависимости от предшествующего пути развития порождает неэффективные рекомендации относительно экономической политики, которая согласно П. Дэвиду, призвана оградить рынок от возможных в будущем проблем, прежде чем будет получена достаточная информация о технических, организационных или правовых последствиях принятого ранее решения. Поэтому роль государственной политики состоит не в принятии правильного решения, а в улучшении информационных условий, в которых эти решения могут приниматься частными сторонами и правительственными агентами [19, р. 15–16].

Следуя концепции зависимости от предшествующего пути развития, любую технологию можно рассматривать как промежуточный элемент в причинной

⁴ Этот случай был ранее описан в статье Б. Артура для ситуаций с возрастающей отдачей [13].

цепочке неопределенных эволюционных улучшений. Функциональные возможности и конечное назначение этого промежуточного элемента не обязаны возникать немедленно, т.е. изобретению не сразу находится применение. Во многих работах, посвященных данной проблеме, подчеркивается, что множество технологических новшеств было результатом скорее чистого любопытства и творческого поиска, чем потребностей решения реальных жизненных проблем [20; 24]. Если исследования не были направлены на решение конкретных проблем, то конечное применение и потребность в новшествах появлялись позже — и часто много позже. Внезапные преимущества бесполезных, по мнению современников, нововведений проявлялись под действием изменяющихся условий выбора. Таким образом, существуют технологические нововведения, которые не развиваются в одних культурно-исторических условиях, но расширяются и процветают в других [33].

Изучение зависимости от предшествующего показывает, каким образом менее оптимальные технологии выживают и даже процветают. Но остаются открытыми вопросы объяснения механизмов и процессов, лежащих в основе такой эволюции. Примеры зависимости от предшествующего пути развития концентрируют внимание на развитии процессов производства (особенно способов, благодаря которым эти процессы блокируются), и при этом исследуются примеры, когда технологии более низкого качества побеждают на рынке. Однако стратегические действия самих фирм, которые являются игроками, действующими в русле выбранной траектории, должны рассматриваться и как создающие определенные зависимости развития. Решению этой проблемы посвящено несколько пионерных работ, которые объединяет то, что они акцентируют внимание не на зависимости от пути развития, а на его создании (path

creation) [23; 34]. Новая группа исследователей отмечает роль зависимости от предшествующего пути развития по отношению к эффекту блокировки, но они расширили эту концепцию, исследуя более полно окружающую институциональную среду, в которой наблюдается данный эффект. Вместо того чтобы рассматривать блокировку как пограничное событие или историческую случайность, они подчеркивают роль предпринимателей и фирм при создании окружающей среды и взаимодействии с ней.

М. Стэк и М. Гартланд приводят пример создания пути развития американской пивоваренной промышленности в 1930-х гг. [34]. В данном исследовании, предваряет которое краткий исторический обзор, показано, что определенная группа пивоварен попыталась преднамеренно изменить правила вертикальной интеграции субъектов этого рынка, но это имело негативные последствия для конкуренции.

В период до «сухого закона» пивовары стремились к интеграции производства, транспортировки и розничной продажи, но законы после 1933 г. четко разделили производителя, оптового торговца и розничного торговца. Пивовары уже не имели права владеть магазинами розничной торговли. Общенациональные пивовары и оптовые торговцы объединились с тем, чтобы положить конец практике совместных операций и установить четкую демаркацию между производством, транспортировкой и розничной продажей. В результате изменения практики розничной продажи пива и в силу того, что пивовары были обязаны теперь пользоваться услугами оптовиков, новое законодательство ликвидировало существенные выгоды, касающиеся себестоимости, которые ранее местные пивовары имели по сравнению с общенациональными. Введение таких дополнительных деталей в механизм функционирования пивоваренной

промышленности не является результатом политики рыночной эффективности; напротив, это было следствием интенсивного лоббирования со стороны оптовиков и крупных фирм, связанных с транспортировкой, во время переходного периода, когда страна готовилась к отмене «сухого закона» [34, р. 490–492]. Важный вывод из концепции создания траектории развития состоит в том, что стратегические действия экономических субъектов на рынках могут приводить к созданию траектории развития, которая детерминирует неоптимальность рынков, мультиплицируя себя во времени.

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к трансформационному кризису [7], во время которого резко сокращается количество обменов в экономике и развиваются процессы деинституционализации. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен «эффекту бутылочного горлышка» в биологии и может быть назван так же при описании экономических процессов. Институты, которые остаются от старого порядка или первыми создаются для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, детерминируют ее дальнейшее развитие. Здесь вступает в действие «эффект основателя», осложняющий изменение вектора экономического развития системы, только что прошедшей через «бутылочное горлышко». Если набор институтов вследствие случайных или незначительных⁵ исторических событий оказался сравнительно неэффективным (в смысле эффективности рыночного процесса), то система будет

воспроизводить эти неэффективные состояния, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к «эффекту бутылочного горлышка». По отношению к эволюции институциональной структуры системы образования России «эффект бутылочного горлышка» характерен для периодов радикальной институциональной трансформации, которые упоминались выше.

Самым сложным в исследовании зависимости от предшествующего пути развития в сфере образования является выявление тех «незначительных исторических событий» по Б. Артуру, которые в последующем замыкают систему на неэффективный путь развития институтов или технологий. Так как современниками такие события не принимаются в расчет, они и не отражаются в исторических материалах, усредняясь и смешиваясь с другими событиями.

В области образовательных технологий примером такой зависимости от предшествующего пути развития является введение предметно-классно-урочной системы обучения как своего рода эксперимента, продолжающегося по сей день, несмотря на то, что в последнее время его неудача стала очевидной⁶. Эта система обучения с домашними заданиями и каникулами в России была введена согласно «Уставу народных училищ», написанному австрийским реформатором образования Т. Янковичем де Мириво в 1786 г. Серб из австрийской провинции Теодор де Мириво стал известен после того, как успешно провел у себя на родине реформу начального образования. В 1782 г. он прибыл в Санкт-Петербург по личному пригла-

⁵ Артур определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчет, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо [13, р. 117].

⁶ Еще в 1967 году Г. Щедровицкий писал: «...Мы уже дошли до того, что ставим вопрос о кардинальной перестройке всего содержания обучения и воспитания» [12]. Причем это была проблема не только тогдашнего Советского Союза, что подтверждали студенческие волнения во Франции, ФРГ, США.

шению императрицы Екатерины II и возглавил специальную Комиссию об учреждении народных училищ. Растущей империи, также как в свое время Римской, нужны были грамотные чиновники — исполнители воли императрицы (императора). Далее система «класс — урок — предмет» распространилась по всем уровням образования. В классах были заведены журналы для проставления отметок о посещаемости и успеваемости.

В результате школа, начальная, средняя и высшая, стала готовить специалистов-предметников, оценивая их знания, умения и навыки. Критерием качества знаний, умений и навыков чаще всего становится соответствие некоему образцу, выбираемому, как правило, субъективно. В результате российская школа все более стала превращаться в систему обучения, но не образования [8, с. 72–73]. Прямым следствием этого решения явилась курсовая система российских высших учебных заведений, состоявшая в зачете годовых курсов. Серьезным недостатком было назначение большого количества экзаменов на сравнительно короткий период времени, что приводило к невозможности глубокого изучения учебных дисциплин, перегрузке студентов, снижению их успеваемости и падению качества обучения [3]. К сожалению, современная российская высшая школа также страдает от вышеперечисленных проблем, подтверждая факт существования институциональной инерции и зависимости от предшествующего пути развития.

В советской высшей школе сформировалась система подготовки специалистов с традиционными уровнем и методами обучения. Она представлена набором общих (история КПСС, сегодня история Отечества, философия и др.) и специальных дисциплин, изучаемых, как правило, на *одном*, по сути начальном, уровне. Специальные дисциплины до-

полнялись специальными курсами и семинарами по узким проблемам или разделам этих дисциплин. Но последние не формировали в целом новый, более высокий (промежуточный и самый высокий, на уровне работ лауреатов премии А. Нобеля) уровень образования. Лекции, семинары, рефераты, круглые столы, диспуты, консультации, курсовые и дипломные работы почти полностью исчерпывали основные формы проведения занятий со студентами и их самостоятельной работы на экономических факультетах вузов.

Система организации учебного процесса с использованием названных форм сохраняется в основных чертах и в настоящее время. Она имеет при хорошей организации ряд несомненных достоинств, прежде всего методическую разработанность преподаваемых курсов, над которой трудились преподаватели нескольких поколений. Что преподавать в общественных дисциплинах (содержание предмета), в каких формах и какими средствами, было детально представлено в научно-методической и методической литературе.

К достоинствам также следует отнести подготовку специалистов, способных работать в существовавшей системе экономических отношений и обеспечивать достижение в первую очередь идеологических целей системы. Система сформировала устойчивую мотивацию труда преподавателей высшей школы, подкрепленную престижностью в советском обществе статуса профессора, доцента и более высокой по сравнению с другими отраслями материальной заинтересованностью, хотя и реализуемой в различной степени в отношении различных категорий работников сферы образования.

В то же время полное отрицание необходимости изучения других течений экономической мысли, трактовавшихся как буржуазные, реформистские и ревизионистские, формировало спе-

циалистов с односторонними представлениями о характере реальных экономических и социальных процессов в обществе. Так, студенты экономических и инженерных специальностей не изучали производственные функции. Однако производственные функции как модели производства широко используются в измерении параметров технического прогресса и его роли в экономическом развитии; в определении вклада каждого фактора производства в создание национального продукта; в измерении темпов экономического роста и производительности факторов, в исследовании других процессов производства. Диапазон применения производственных функций широк.

Изучение только марксистской политической экономии тормозило развитие теории технического прогресса, обоснование действительной роли живого труда в новых (по сравнению с серединой XIX в., когда вышел в свет первый том «Капитала» К. Маркса) условиях. Отрицание теории факторов производства и роли каждого фактора в создании национального продукта привело к созданию особой системы национального счетоводства, искажавшей реальное положение дел в экономике страны. Примерам подобного рода нет числа.

Таким образом, наследство, полученное высшей школой в качестве результата предшествующего пути развития, состоит в том, что преподавательский корпус не был подготовлен для преподавания дисциплин, отражающих функциональные связи и зависимости в развитых экономиках смешанного типа. Есть все основания считать, что «рыночная» переподготовка преподавателей экономических и других общественных дисциплин далека от завершения. До тех пор, пока преподавателями высшей школы не будут освоены достижения мировой экономической мысли, учебный процесс и его формы будут нести на

себе отпечаток и сохранять традиции советской системы образования.

В области подготовки специалистов по естественным дисциплинам, где идеологическая составляющая была ослаблена или полностью отсутствовала, не существовало ряда других ограничений, были получены значительные результаты: осуществлялась подготовка специалистов мирового уровня, профессиональная подготовка которых не всегда была востребована на практике. Каждый специалист был встроен в существовавшую систему отношений, определявшую характер и степень использования его профессиональных знаний.

Плановая экономика с ее системой ценностей десятилетиями формировала образ, технику и методы мышления, которые продолжают отражаться в преподавании экономических дисциплин. Устойчивость старого образа мышления проявляется в продолжающемся исчислении предприятиями себестоимости продукции, а не издержек производства; сохраняющейся с дореформенного периода практикой бухгалтерского и управленческого учета; а неразвитость рынков факторов производства, в особенности капитала и земли, обуславливает неопределенность рыночного уровня ставки процента на капитал и размеров ренты. Рынок не выполняет присущие ему от природы функции: не стимулирует внедрение новых технологий, снижение издержек производства и т.п. Поэтому выводы экономической теории как теории развитых рыночных отношений, пришедшей к нам вместе с переводными учебниками и западной научной литературой, представляют собой не набор готовых рекомендаций на все случаи хозяйственной жизни, а инструмент формирования рыночного экономического мышления, которым следует руководствоваться предпринимателям, чтобы найти оптимальные решения в специфических российских условиях.

Сформировавшийся до начала рыночных реформ образ мышления преподавателей сегодня отражается в существенных трудностях адекватного понимания экономического содержания таких категорий, как вмененные рыноком явные и неявные издержки предприятий, вмененный факторный доход и др.

Статистика свидетельствует, что в настоящее время на экономических факультетах университетов и в экономических вузах высока доля профессоров, доцентов, в недавнем прошлом преподававших дисциплины плановой экономики, значительная часть которых не требовала глубокой математической подготовки. Да и сама подготовка экономистов в области высшей математики сводилась лишь к началам математического анализа и линейной алгебры. Сегодня в экономических дисциплинах широко представлены функциональные зависимости между параметрами фирмы, макроэкономическими показателями; графическая иллюстрация ситуаций, экономическая интерпретация простых и частных производных, необходимых и достаточных условий минимизации издержек и максимизации прибыли, аппарат теории множеств, теории игр и других сложных курсов высшей математики. Это требует глубоких математических знаний от преподавателей экономики.

Математические методы позволяют, во-первых, строго обосновать выводы в тех случаях, где оказываются бессильными другие методы анализа. Полученное с использованием последних знание является ограниченным и поверхностным. Так, использование метода множителей Лагранжа позволяет в теории потребительского поведения аналитически выразить предельную полезность денег и дать ей точную экономическую интерпретацию. Во-вторых, только с помощью математических методов можно получить выводы, обладающие максимальной общностью (не для двух, а для n товаров, и т.п.). В-третьих, нередко

математические методы используются в обосновании быстро устаревающих связей и зависимостей между экономическими параметрами, выведенных статистическими и другими методами. Классическим примером служит обоснование функции постоянной эластичности замены на основе большого массива статистических данных К.Д. Эрроу, Х. Ченери, Минхасом и Р. Солоу, а затем вывод той же самой функции решением дифференциального уравнения второго порядка М. Брауном и де Кани. Это уравнение получено на основе анализа эластичности замещения одного фактора производства другим как постоянной величины.

Сложившиеся в советской высшей школе традиции крайне ограниченного использования математических методов в научных исследованиях и преподавании экономических дисциплин оказались труднопреодолимым институциональным барьером в изучении вначале преподавателями, а затем и студентами большей части ныне читаемых курсов экономического цикла. Поэтому не удивительно, что экономические специальности по-прежнему рассматриваются как гуманитарные.

Государственным стандартом в настоящее время предусмотрена более глубокая, чем в недавнем прошлом, подготовка студентов экономических специальностей по математическому анализу, линейной алгебре, теории вероятностей. Однако в магистратуре в изучении ряда тем микро- и макроэкономики полученных студентами математических знаний явно недостаточно. Существуют большие трудности и в выводе экономической интерпретации основного уравнения теории стоимости, в анализе ситуаций на олигополистическом рынке и усвоении ряда других вопросов.

Следовательно, существующие проблемы в использовании математических методов в анализе экономических процессов и явлений являются в значитель-

ной степени исторически обусловленными и поэтому труднопреодолимыми в краткосрочном периоде.

В процессе обучения объективно можно выделить две составляющие. В одной ставится задача усвоения студентами знания, накопленного человечеством, позитивного знания, что достигается на начальном и продвинутом уровнях обучения. В ее рамках будет подготовлен специалист, исполняющий распоряжения руководителя, принимающего решения и определяющего, что и как надо сделать. Специалисты такого уровня нужны народному хозяйству. Другая составляющая образования предопределяется тесной связью учебного и научно-исследовательского процессов, и в оба процесса включается студент, специалист, повышающий квалификацию в рамках различного рода программ (мастер делового администрирования и т.п.), другие категории обучаемых. Но в ходе реализации последней сохраняются трудности.

В научных трудах отечественных экономистов нередко исследуются экономическая динамика, взаимосвязи между параметрами деятельности фирмы, макроэкономическими показателями «в специфических российских условиях» (соответствующие выводы для развитых экономик находим в работах выдающихся представителей экономической науки). Такая направленность научных исследований имеет оправдания: становление цивилизованных рыночных отношений продолжается, остаются неразвитыми рынки капитала, земли, ценных бумаг и др., сохраняются значительные масштабы теневого бизнеса и т.д. С одной стороны, экономическая наука оказалась в определенной степени заложницей сложившейся в России системы хозяйствования, с другой — ей еще предстоит выйти на уровень мировой экономической мысли. В свете сказанного, преподавание на самом высоком уровне с включением студентов в ис-

следовательский процесс представляется как усвоение пути, пройденного наилучшими системами высшего образования развитых стран.

Вместе с тем, кроме изменений в технологиях обучения, можно найти исторические подтверждения формирования институтов как социальных технологий [31], связанных с порядком, объемом и механизмами финансирования образования. В рыночные периоды российской истории финансирование образования не было приоритетной государственной целью. Например, в относительно благополучных для Российской империи 1908—1914 гг. при общем росте бюджетных расходов относительные ассигнования на высшее образование сокращались, при том что это были крайне незначительные суммы по сравнению с другими статьями расходов [2]. В постсоветский период данная тенденция была усилена эффектом зависимости от предшествующего пути развития образовательной сферы в плановой экономике.

В целом, советский период для отечественной системы образования был одним из самых благоприятных в вопросах финансирования и материального обеспечения, что сформировало в обществе устойчивые ожидания от государства в плане предоставления бесплатных образовательных услуг и государственных инвестиций. При переходе к рынку формально государство не отказалось от приоритетности развития сферы образования. Здесь можно вспомнить знаменитый Указ № 1 Президента РФ Б.Н. Ельцина и «Закон об образовании» 1996 г. Но, несмотря на декларирование приоритетности развития системы образования, государственные расходы на ее финансирование снижались (таблица).

Даже в условиях значительного экономического роста, который наблюдается в России, финансирование российского образования едва достигает пред-

**Динамика уровня финансирования системы образования
в Российской Федерации в 1991–2002 гг.⁷**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Государственные расходы на образование												
В процентах к ВВП	3,6	4	4,5	4,5	3,7	3,9	4,5	3,7	3,2	3	3,1	3,7
В сопоставимых ценах (1991 = 100%)	100	62	65	64	45	45	52	38	43	48	–	–
Средняя заработная плата в образовании												
В процентах к средней по экономике	71	62	68	69	65	70	65	63	58	54	56	–
В процентах к величине прожиточного минимума		176	174	156	104	133	133	114	88	85	89	–

кризисного (1998 г.) уровня. Избыточные обязательства государства консервируют субоптимальную институциональную структуру. Показателен тот факт, что скудное финансирование осуществляется на фоне роста числа государственных высших учебных заведений [4], а также количества бюджетных мест для студентов. В данном случае количество пагубно отражается на качестве образования.

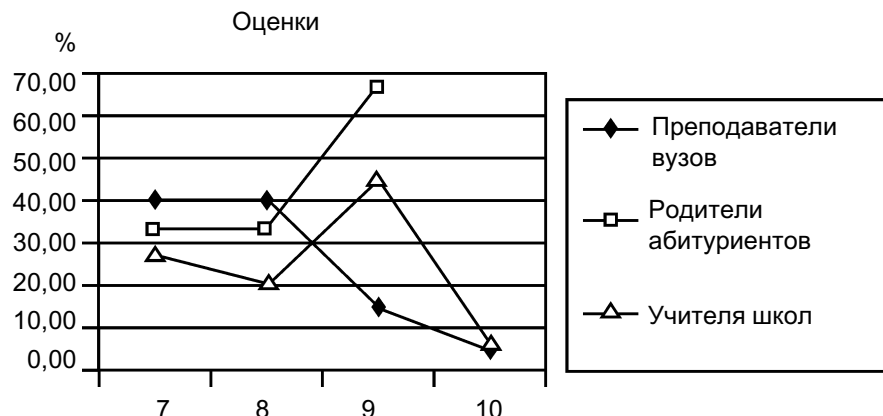
В результате трансформационного кризиса в российской экономике не сформировались устойчивые и влиятельные группы интересов, заинтересованные во внедрении новых институциональных механизмов финансирования образования. Здесь важен не только количественный, но и качественный (распределительный) аспект данной проблемы. Например, российское высшее образование уже на 50% предоставляется на коммерческой основе, но средняя заработная плата персонала, занятого в отрасли, находится на уровне прожиточного минимума, а иногда и ниже.

Изменение траектории развития системы образования возможно в том случае, если институциональные инновации, которые направлены на изменение су-

боптимальных институциональных структур, будут адекватно восприняты основными субъектами, а также отражать их долгосрочные интересы. В ходе проведенного социологического опроса нами выявлена зависимость оценок состояния отечественной системы образования от статуса опрашиваемого (рисунок).

Из представленного процентного распределения видно, что наиболее оптимистически настроены среди опрошенных родители абитуриентов, которые связывают будущее своих детей с результатами реформирования российской системы образования. Однако наиболее осведомленная о реальном положении дел в образовании часть респондентов (преподаватели вузов и учителя школ) дают более пессимистичные оценки перспектив развития данной отрасли. Интересно, что, с точки зрения опрошенных преподавателей высших учебных заведений, качество предоставляемых образовательных услуг в настоящее время определяется развитием образования в советский период, качеством и доступностью западных образовательных технологий, институционально-правовым регули-

⁷ Рассчитано по: [6; 9].



Распределение оценок респондентами развития современной российской системы образования

рованием системы образования, общественной отдачей от потребления образовательных услуг, качеством бесплатного образования в государственных учебных заведениях.

В случае институциональной структуры российского образования может наблюдаться не эволюция, а ее деволюция, сопровождающаяся ухудшающим отбором институтов. Ухудшающий отбор будет способствовать селекции экономических, политических и социальных институтов, ухудшающих положение беднейших слоев населения, к которым, к сожалению, относятся работники образования. Такой отбор можно охарактеризовать как «социальный иллюзионизм», следование которому, согласно П. Сорокину, приводит к достижению результатов, прямо противоположных официально декларируемым целям [10].

В свое время Ф. Хайек писал, что для развития либеральных идей в обществе необходима не широкая «рекламная кампания», а организованное движение интеллектуалов, способное выработать доктрину, которая привлечет на свою сторону людей, формирующих по роду своих занятий и положению в обществе общественное мнение [11]. Исходя из этого, для развития системы образования также необходимо движение интеллектуалов, которые будут спо-

собствовать пониманию проблем образования, и группы интересов, способные выступать инноваторами эффективных институтов. История дает примеры того, что иногда страны, безнадежные в смысле перспектив экономического развития, показывали удивительные темпы экономического роста и формировали эффективные институты, базирующиеся на непродуктивном ранее менталитете, традициях и т.д. Рыночная деволюция, как и эволюция, обратима, и у российского образования еще есть возможности для конкурентоспособного и эффективного развития. Это может быть поводом для осторожного оптимизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. М., 1988.
2. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
3. Высшее образование в России. Очерк истории до 1917 года / Под. ред. проф. В.Г. Кинелева. М., 1995.
4. Клячко Т.Л. Мифы, легенды и реальность российского высшего образования // Демоскоп Weekly. 2004. № 167–168.
5. Майр Э. Зоологический вид и эволюция. М., 1968.

6. Образование в России. 2003: Стат. сборник / Госкомстат России. М., 2003.
7. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». М., 2000. С. 31–54.
8. Пястолов С.М. Феномен образования в меняющемся обществе // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 72–73.
9. Российский статистический ежегодник: Стат. сборник / Госкомстат России. М., 1992–2003 гг.
10. Сорокин П. Современное состояние России // Новый мир. 1992. № 4.
11. Хайек Ф.А. Судьбы либерализма // <http://www.libertarium.ru/libertarium/14000>.
12. Щедровицкий Г., Розин В., Алексеев Н., Непомнящая Н. Педагогика и Логика: Сборник. М., 1993.
13. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394. P. 116–131.
14. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
15. Arthur W.B. Positive Feedbacks in the Economy // Scientific American. Feb., 1990. P. 92–99.
16. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // Journal of Economic History. Sep., 1990. V. 50. № 3. P. 541–567.
17. Cowan R., Gunby P. Sprayed to death: Path dependence, lock-in and pest control strategies // Economic Journal. 1996. V. 106. Is. 436. P. 521–542.
18. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
19. David P.A. Path Dependence, its critics, and the quest for “historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011. 2000.
20. Diamond J. Guns, Germs, and Steel. The fates of human societies. N.Y.: W. Norton and Company, 1997.
21. Fligstein N., Feeland R. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization // Annual Review of Sociology. 1995. V. 21. P. 21–43.
22. Garrouste P., Ioannides S. Evolution and path dependence in economic ideas: past and present. Northampton, MA: Edward Elgar, 2001.
23. Garud R., Karnoe P. Path Dependence and Creation // Path Dependence and Creation / Ed. by R. Garud, P. Karnoe. L.: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.
24. Hughes T. Inventors: the problems they choose, the ideas they have, and the inventions they make // Technological Innovations: A Critical Review of Current Knowledge / Ed. by P. Kelly, M. Kranzberg. San Francisco: San Francisco Press, 1978.
25. Krueger A. The Political Economy of Controls: American Sugar // Empirical Studies in Institutional Change / Ed. by L. Alston, T. Eggertsson, D. North. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1996.
26. Liebowitz S.J., Margolis S.E. Path Dependence, Lock-In, and History // Journal of Law, Economics and Organization. Apr., 1995. V. 11. № 1. P. 205–226.
27. Liebowitz S., Margolis S.E. Policy and path dependence: from QWERTY to Windows 95 // Regulation: The Cato Review of Business & Government. 1995. № 3. P. 33–41.
28. Mayr E. Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.
29. Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress // American Economic Review. May, 1990. V. 80. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 350–354.
30. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // Journal of Economic History. Jun., 1992. V. 52. № 2. P. 325–338.
31. Nelson R.R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. V. 12. № 1.
32. Rammel C., Bergh J. van den. Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimizing // Ecological Economics. Dec., 2003. V. 47. № 2–3.
33. Reynolds T., Cutcliffe S. Technology in the preindustrial west // Technology and the West: A historical Anthology from Technology and Culture / Ed. By T. Reynolds, S. Cutcliffe. Chicago: Chicago University Press, 1997.
34. Stack M., Gartland M.P. Path creation, path dependency, and alternative theories of the firm // Journal of Economic Issues. Jun., 2003. V. 37. № 2. P. 487–494.

ВЛАСТЬ И ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

В.В. ДЕМЕНТЬЕВ

доктор экономических наук, Донецкий
национальный технический университет,
Украина

В САМОМ общем виде власть представляет собой определенный аспект в отношениях между людьми, который состоит в способности «одного человека или целой группы навязывать свои цели другим» [1, с. 126]. Отношения между экономическими агентами, как и всякие социальные отношения, включают в себя властную составляющую. Речь идет о власти собственника, власти менеджмента, власти профсоюзов, рыночной власти, власти государства, власти денег и пр. «Власть, — пишет Э. Тоффлер, — неизбежная часть процесса производства, и это — истина для всех экономических систем, капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было» [5, с. 53]. Таким же бесспорным фактом хозяйственной действительности является и то влияние, которое оказывает власть на экономическое поведение людей, его содержание и результаты. Характеризуя значение власти в обществе, Б. Рассел отмечал, что власть является фундаментальным понятием в общественных науках в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике [8, р. 9].

Отражением значения данного феномена для экономики является тот факт, что в истории экономической мысли неоднократно делались попытки включить проблематику власти в предмет экономического анализа. В последнее время в мировой экономической литературе появился целый ряд работ, посвященных проблемам экономической власти. Речь идет о книге Э. Тоффлера «Метаморфозы власти», в 1995 г. была переиздана книга известного японского экономиста Я. Такаты «Экономическая теория власти», под редакцией М. Моришимы в 1998 г. выходит книга «Власть или чистая экономическая теория?». Ряд работ, посвященных проблеме власти в экономике, опубликовали

С. Боулес, Г. Гинтис, В. Дуггер, Дж. Палермо, Е. Шутц, П. Маргинсон, Д. Янг и другие авторы. Это свидетельствует о возрастании интереса к проблеме власти в современной экономической теории. Серьезным вкладом в развитие теории власти явился выход книги выдающегося современного экономиста М. Олсона «Власть и процветание: избавление от диктатуры коммунизма и капитализма», которая привлекла внимание исследователей к данной проблеме и способствовала выведению вопроса о власти в экономике с периферии экономического анализа.

Вместе с тем можно констатировать отсутствие адекватного теоретического анализа феномена экономической власти. Практически любой автор, пишущий по проблемам власти в экономике, считает своим долгом подчеркнуть факт недостаточности знаний в данной области. Власть, являющаяся одним из главных объектов анализа в политических и социологических науках, далеко не стала таковым в экономических науках. Противоречия между неудовлетворительным отражением проблемы власти в экономической теории, с одной стороны, и очевидным значением фактора власти в хозяйственной жизни — с другой — порождают постановку вопроса о создании теории экономической власти.

Значение теории экономической власти связано с тем, что реальный экономический мир — это мир неравных (асимметричных) отношений, отношений между такими агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и, следовательно, имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «естественное состояние» экономической организации общества.

Особое значение приобретает проблема власти для анализа переходной экономики. Переход от плановой экономики к рыночной — это не просто переход от принуждения к экономической свободе. Трансформация социалистической экономики в рыночную представляет собой переход от одной системы власти (или принуждения) к другой, которая в ряде своих существенных моментов носит скрытый характер. На наш взгляд, главный просчет реформ заключался в том, что либерализация экономической жизни, как и разрушение механизмов власти социалистической экономики, осуществлялась без создания адекватных механизмов власти, принуждающих к эффективной деятельности.

Таким образом, необходимость создания экономической теории власти, а также практических рекомендаций относительно усовершенствования распределения власти в экономике является актуальной проблемой и требует дальнейшей разработки теоретических основ сущности и значения власти в системе экономических отношений.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВЛАСТИ

С экономической точки зрения власть может быть рассмотрена как результат стремления экономических агентов к максимизации индивидуальной функции полезности путем подчинения поведения других агентов и использования контролируемых ими ресурсов в собственных интересах.

Подчинить — означает заставить изменить выбор. Основа выбора (в рамках гипотезы максимизирующего поведения) — величина издержек, присвоения единицы полезности. Таким образом, подчинение станет возможным если при этом величина издержек, необходимых для присвоения единицы полезности, будет ниже, нежели при альтернативной подчинению деятельности (отказе

от подчинения). Условием подчинения является способность одного агента (субъекта власти) в случае отказа от такого подчинения создавать для другого агента (объекта власти) такую величину потерь или такие издержки, которых невозможно избежать и которые нельзя сократить или компенсировать, действуя альтернативным подчинению образом. В результате воздействия указанных издержек изменяются функции полезности (отдача от единицы издержек) альтернативных вариантов деятельности объекта власти. Таким образом, агент А (субъект власти) принуждает агента Б (объект власти) подчиниться, т.е. нести издержки, результатом которых является создание полезности для агента А (издержки подчинения).

Природа (т.е. качественная определенность) власти как отношения, выделяющая власть из мира социальных (в нашем случае — экономических) отношений, заключается в том, что это есть такое взаимодействие между агентами экономической системы, при котором один экономический агент (объект власти) несет издержки (подчиняет свое поведение) в пользу другого экономического агента (субъекта власти); первый из них *вынужден* нести эти издержки; вынужденный характер подчинения есть результат преднамеренных воздействий со стороны субъекта власти. Основа принуждения — асимметрия в распределении ресурсов (прав собственности на ресурсы) между экономическими агентами (объектом и субъектом власти)¹.

В этом заключается отличие властных отношений от отношений свободного, конкурентного обмена между однородными агентами, где никто не может применить санкции по отношению к контрагенту, ввиду наличия свободы выбора контрагента по трансакции.

Для объекта власти возникновение властного отношения между агентами экономической системы влечет за собой следующие изменения по сравнению с ситуацией отсутствия власти: во-первых, изменение значения функции полезности альтернативных вариантов экономического поведения; во-вторых, следствием изменения отдачи от издержек является изменение мотивации экономического агента по отношению к альтернативным вариантам поведения; в-третьих, изменение мотивации имеет следствием изменение целей, на достижение которых направлена деятельность экономических агентов — сторон властного отношения.

Для субъекта власти происходит *затемнение издержек* (затрат ресурсов), необходимых для присвоения блага, издержками для подчинения данной цели объекта власти (т.е. издержками на власть). Разница между величиной издержек, которые требуются для достижения поставленной цели и которые субъект власти вынужден был бы нести в условиях ее отсутствия, с одной стороны, и величиной издержек, необходимых для достижения этой цели в условиях наличия власти (т.е. издержек на власть), с другой — и представляет собой ренту власти.

Рента власти может являться результатом, во-первых, «перемещения» издержек, необходимых для присвоения блага, от субъекта к объекту власти. Речь идет о преобразовании внутренних издержек субъекта власти во внешние, или *экстернализации* издержек. Во-вторых, рента власти может создаваться путем общего сокращения издержек, необходимых для создания и присвоения блага в результате применения власти: сокращения неопределенности и потерь, вызванных внешними воздействиями; создания новой производительной силы в результате объединения ресурсов под общим началом. Сокращение издержек присвоения блага, а равно возможность

¹ Общее обоснование такого подхода к проблеме власти изложено в работе [2].

получения ренты власти изменяет ограничения выбора для ее носителя. Таким образом, обладание властью, изменяя ограничения выбора, трансформирует состав и структуру реальных целей, к достижению которых стремится ее субъект, максимизирующий собственную выгоду. Целевая функция экономического агента есть результат его места в структуре власти. Власть позволяет ее носителю достичь таких целей, реализация которых была невозможна при ее отсутствии.

Таким образом, власть изменяет содержание и результаты поведения как субъекта власти, так и ее объекта, что проявляется в отказе от одних видов экономического поведения и выборе других.

ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА ВЛАСТИ

В экономической системе каждый ее агент занимает определенные властные позиции (как собственник, потребитель, кредитор, гражданин, менеджер и т.п.), которые использует для максимизации своей полезности в процессе взаимодействия с другими агентами. Властные позиции агентов экономической системы определяются следующими факторами:

- распределение прав собственности на экономические ресурсы;
- распределение прав власти (правомочий), гарантированных государством;
- распределение правомочий в области применения власти, делегированных со стороны собственника ресурсов;
- степень монополизации в распределении ресурсов;
- способность к коллективным действиям по осуществлению прав власти (когда речь идет о коллективных агентах власти);
- различный доступ к ресурсам власти, основанным на примене-

нии насилия (государственного или частного);

- неформальные институты власти;
- асимметрия информации.

Разный доступ к ресурсам власти и правам власти имеет своим следствием тот факт, что власть в экономической системе распределена неравномерно. Такая неравномерность проявляется в неравенстве властных позиций агентов экономической системы, или асимметрии власти. Неравенство властных позиций в экономической системе проявляется, во-первых, в командной иерархии взаимоотношений внутри фирмы; во-вторых, в деловой (рыночной) иерархии, отражающей неравенство властных возможностей различных (формально независимых) бизнес-структур; в-третьих, в государственной и политико-административной иерархии (внутри органов государственного управления, а также между государством и экономическими субъектами); в-четвертых, в стратификации общества, его разделении на социальные слои и группы, имеющие разный доступ к властным позициям в обществе.

В зависимости от характера носителей властных позиций в экономической системе можно выделить следующие основные формы власти: государственная власть, власть потребителей, власть фирмы (корпоративная власть), внутрифирменная власть (распределение власти между собственниками, менеджментом и работником), власть экономических коалиций (профсоюзы, союзы предпринимателей, лоббирующие группы и пр.), финансовая власть, власть международных экономических и политических субъектов.

Различные формы власти не существуют изолированно и независимо друг от друга — они взаимодействуют, взаимопроникают и переплетаются между собой.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в своей совокупности

отношения власти в экономической системе образуют некую целостность — *систему власти*, единое «*властное поле*», в рамках которого формируется поведение как отдельных экономических агентов, так и экономической системы в целом. В этом смысле социально-экономическую систему как систему взаимодействий, включающих в себя власть, можно рассматривать как систему власти, где каждое отдельное властное отношение есть отражение состояния других властных отношений. «Все институционалисты, — пишет В. Сэмюэлс, — понимают экономику как систему власти» [7, р. 111].

Система экономической власти характеризуется следующими основными параметрами:

— распределение власти. В экономической системе власть определенным образом распределена между ее носителями (субъектами). Внутри фирмы (корпорации), например, экономическая власть распределена между акционерами, менеджментом и персоналом. Более конкретно можно говорить о распределении власти между разными органами управления на фирме — собранием акционеров, наблюдательным советом, исполнительной дирекцией, менеджментом среднего звена, профсоюзом. В свою очередь, власть над фирмой может быть распределена между государством, финансовыми институтами, поставщиками, потребителями и т.д. Распределение власти характеризуется уровнем ее концентрации, а также централизации (или децентрализации);

— иерархия власти. Агенты социально-экономической системы обладают разными потенциалами власти и границами власти, в результате чего разные институты власти находятся между собой в отношениях доминирования. Такие отношения между разными формами (субъектами) власти создают иерархию власти. Например, существуют иерархические отношения власти меж-

ду собственником, менеджментом и персоналом на предприятии. Можно говорить также об экономических системах с доминирующей властью свободного рынка или доминированием государства. Иерархию можно обнаружить и во властных взаимоотношениях между фирмами;

— равновесие (баланс) власти. Границы экономической власти подвижны и подвержены изменению. Это связано, в частности, с тем, что между агентами экономической системы имеет место конкуренция, цель которой — изменение границ власти. Конкуренция разворачивается между сторонами властного взаимодействия (например, собственником и менеджментом); между разными субъектами власти за контроль над данным экономическим агентом, его ресурсами или доходами; между экономическими агентами за доступ к контролю над ресурсами политической власти (за влияние на государство) и т.д. Равновесие власти достигается, когда «отсутствуют стимулы» к изменению распределения власти: процесс корректировки границ власти завершен и для большинства субъектов экономической власти предельные издержки по их изменению превышают предельные выгоды, получаемые в результате расширения власти.

Отношения власти регулируются системой экономических, политических и правовых правил (институтов). В этом смысле отношения власти между отдельными экономическими агентами имеют в своей основе институты власти, как формальные, так и неформальные. В этом смысле архитектура власти выступает как аспект (элемент) институциональной архитектуры общества.

ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЙ ПОРЯДОК ВЛАСТИ

Структура экономической власти является условием, от которого зависит эффективность социально-экономичес-

кой системы. Способность экономической организации к эффективному функционированию в известной степени будет зависеть от того, кто, над кем, в какой мере, в каких границах и каким способом осуществляет власть, какие виды экономической деятельности власть ограничивает, на что власть направляет, какие возможности она создает. Отсюда возникает проблема эффективности системы экономической власти или эффективного равновесия власти в экономической системе.

В качестве критерия общественной эффективности системы экономической власти с позиции экономического агента можно рассматривать сравнительную величину издержек единицы дохода (выгоды) или норму отдачи от издержек альтернативных вариантов экономической деятельности, которую создает для него эта система. Организация экономической власти является эффективной, когда она — по сравнению с другими ее формами — минимизирует величину издержек (трансформационных и транзакционных), необходимых для получения единицы дохода (богатства, полезности, выгоды), при социально-продуктивной деятельности и, напротив, увеличивает издержки максимизации индивидуального дохода при социально неэффективном поведении (контрпродуктивной деятельности).

Распределение власти и иерархию власти, которые способны создать эффективную власть, будем характеризовать как состояние эффективного равновесия системы экономической власти, или как *общественно необходимый порядок власти*. Состояние институтов экономической власти, при котором достигается такое равновесие, будем характеризовать как равновесные институты экономической власти.

Нарушения (деформации) эффективного равновесия системы экономической власти, или общественно необходимого порядка власти, проявляются в том,

что, с одной стороны, возникает «избыток» власти, а с другой — «недостаток» власти. «И избыточная, и недостаточная власть приводят к ужасным социальным последствиям», — признает Э. Тоффлер [5, с. 577].

Во-первых, отклонения от эффективного состояния экономической власти («сдвиг власти») имеют своим следствием «сдвиг издержек» альтернативных вариантов экономического поведения: возрастание издержек эффективного поведения и сокращение издержек неэффективного поведения. Следствием такого «сдвига издержек» является изменение сравнительной величины издержек единицы дохода в пользу неэффективного выбора. Во-вторых, «сдвиг издержек» в результате избыточного или недостаточного порядка власти влечет за собой изменение ограничений выбора и, как следствие, «сдвиг мотивации» экономических агентов. Такой «сдвиг мотивации» проявляется двояко: во-первых, порождает «подавленную» мотивацию к продуктивной деятельности, во-вторых, создает «избыточную» мотивацию к неэффективной деятельности. В-третьих, «сдвиг мотивации» обнаруживается в изменении структуры и форм доходов экономических агентов по сравнению с эффективным состоянием хозяйственной системы. В последнем случае возникает возможность получения экономическим агентом доходов, величина которых превышает его предельный вклад в создание полезного эффекта экономической системы или предельный продукт, созданный принадлежащими ему факторами производства. Такой вид доходов будем характеризовать как ренту или рентные доходы².

² В данном случае изыскание (поиск) ренты рассматривается в широком смысле — как попытка индивидов увеличить свое личное богатство, оказывая отрицательное влияние на чистое богатство сообщества, к которому они принадлежат [6, с. 299].

С точки зрения неоклассической экономической теории идеальная власть — это отсутствие власти частных экономических агентов. Согласно первой теореме общественного благосостояния равновесие, созданное конкурирующими рынками, будет исчерпывать все возможные выгоды от обмена. Иными словами, Парето-эффективное распределение ресурсов достигается в условиях свободных, добровольных трансакций между однородными экономическими агентами. В данной модели всякая частная власть рассматривается как препятствие для осуществления Парето-эффективных трансакций, и, следовательно, как фактор, ограничивающий эффективность распределения ресурсов.

Однако власть невозможно устранить из взаимоотношений между экономическими агентами. Неустранимость власти связана со следующими обстоятельствами.

Первое — невозможность устранить неравенство и неоднородность экономических агентов. В экономической системе отсутствуют какие-либо тенденции к установлению равенства в распределении ресурсов между ее агентами. Наоборот, неравенство между экономическими агентами постоянно воспроизводится как результат конкуренции, как экономической, так и политической.

Второе — природа рационального человека. Рациональный агент по определению не откажется от использования преимуществ, создаваемых неравенством властных позиций, для максимизации собственной выгоды за счет подчинения этой цели ресурсов слабой стороны трансакций путем перемещения своих издержек на других — объект власти.

Третье — полное устранение власти из экономической жизни требует запрительно высоких издержек, связанных с преодолением сопротивления экономических, социальных и политических

сил, получающих ренту от обладания властными позициями.

Четвертое — асимметрия власти в определенных условиях является условием сокращения трансакционных издержек по сравнению с чисто рыночными трансакциями, осуществляющимися в условиях отсутствия власти.

Пятое — результатом применения власти может являться повышение эффективности использования ресурсов как результат создания новой производительной силы: объединение и концентрация ресурсов под единым началом, снижение издержек за счет уменьшения неопределенности во взаимодействиях между агентами, действующими под началом власти, и т.п.

Шестое — ситуация несостоятельности рынка. В условиях, когда принуждающая к продуктивной деятельности власть рынка отсутствует (недостаточна), возникает необходимость прямой экономической власти.

Если власть в отношениях между экономическими агентами не может быть устранена, то, следовательно, должна быть определенным образом организована. Это означает, что в реальной экономической жизни эффективный порядок власти — это не «отсутствие частной власти», а определенный порядок ее организации, причем такой порядок, который обеспечивает Парето-предпочтительное распределение ресурсов по сравнению с альтернативными формами ее (власти) организации.

Парфразируя известную по неоинституциональной литературе «теорему Познера», можно сформулировать следующее положение: если асимметрия власти неустранима, то один из способов распределения и иерархии власти может обеспечить более эффективный результат, чем другие.

Очевидно также, что эффективность системы экономической власти носит *сравнительно-институциональный* характер. Оценку эффективности данной

организации экономической власти целесообразно осуществлять не путем сравнения ее с некой «идеальной» организацией (отсутствием частной власти, т.е. рынками совершенной конкуренции), а сопоставляя ее реально возможные (в данной политико-экономической структуре и при данном техническом уровне развития общества) альтернативные варианты.

ВЛАСТЬ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Общая особенность системы власти в переходной экономике — это неразвитость (отсутствие) институтов власти, системообразующих для капиталистической экономики, при одновременном разрушении институтов власти над экономическим поведением, присущих социалистической системе хозяйства. Результат — неэффективность или деформация системы экономической власти.

Отсутствие общественно необходимого порядка власти или деформация системы власти в переходном состоянии экономики проявляются в следующих формах.

Первое — неразвитость институтов власти порождает недостаток эффективной власти. Речь идет о недостатке власти потребителя над производителем, ответственности администрации предприятий перед собственником, власти менеджмента над наемным персоналом, власти государства, обеспечивающей соблюдение законности и защиту прав собственности, механизмов гражданского контроля над деятельностью чиновников и т.п.

Второе — отсутствие эффективных институтов власти не означает отсутствия власти вообще. Слабость ограничений на неэффективное поведение вообще означает, в частности, и слабость ограничений на неэффективную власть, что, в свою очередь, приводит к возникновению избытка власти частных эко-

номических, политических и криминальных агентов. Иначе говоря, следствием недостатка эффективных форм власти является избыток неэффективной власти — административной и экономической власти государственных чиновников, бесконтрольной власти администрации предприятий, монопольной власти, криминальной власти и т.д.

Третье — неразвитость политических и экономических институтов, а также механизмов принуждения к их соблюдению (законов, нормативных документов, контрактов и т.п.) имеет своим следствием деинституционализацию власти и утрату социального контроля над распределением экономической власти в обществе. Теперь властная позиция определяется не формальным экономическим или правовым статусом агента (собственник, менеджер, чиновник), а его доступом к нелегитимным, с позиции экономического порядка, источникам власти — ресурсам насилия (криминальной власти), коррумпированной государственной власти, мошенничеству и обману и т.п.

Четвертое — как показали Дж.К. Гэлбрейт и Э. Тоффлер, экономическое развитие сопровождается «сдвигом власти», суть которого заключается в перемещении источников экономической власти от насилия к богатству и, далее, к информации. В условиях трансформации происходит своего рода «сдвиг власти» в обратном направлении. Это проявляется в том, что существенно возрастает значение частного насилия как источника экономической власти. При переделе собственности, перераспределении денежных потоков, контроле над рынками доминирующим источником власти становится доступ и готовность к применению ресурсов насилия к конкурентам, причем насилия или чисто криминального характера, или в виде частного использования государственного аппарата насилия. Тем самым насилие превращается в политический и экономический ресурс.

Пятое — формальная трансформация системы власти и ее неформальное перераспределение имеют своим следствием отсутствие равновесия власти и устойчивого баланса сил. Такая неустойчивость власти существует как на институциональном уровне, так и на персональном. Ни один из участников экономического процесса не имеет уверенности в сохранении своей властной позиции в экономической системе, а следовательно, и уверенности в сохранении своих собственности, должности, доходов, сбережений и т.п. Этим обусловлено доминирование краткосрочных интересов при использовании частной власти: использование доступа к власти для максимизации частных доходов в наиболее ликвидной форме и в максимально сжатые сроки. Образно говоря, по терминологии М. Олсона, среди власть имущих начинают доминировать узконаправленные интересы «бандита-гастролера» [4, с. 54–55].

Шестое — специфическая черта отношения частных экономических агентов к власти — это всеобщее стремление установить и расширить собственную власть и вместе с тем избежать внешней власти над собой. По известным причинам экономические агенты отнюдь не стремятся признать над собой власть внешних сил, встать под внешний контроль, «возложить» на себя соответствующую долю ответственности за содержание и результаты своей деятельности, а в частности — ограничить собственные возможности получения доходов, связанные с отсутствием внешнего контроля над своей деятельностью. Отсюда — использование имеющихся властных возможностей для противодействия и сопротивления институциональным преобразованиям в экономике, которые могут ограничить избыточную частную власть и, тем самым, источники получения дополнительных доходов. В результате неравновесная система власти приобретает более или ме-

нее устойчивый характер, а также способность к самосохранению и воспроизводству.

Седьмое — избыток власти становится одним из важнейших условий и источников получения контроля над собственностью, доходов и сверхприбыли. А поскольку власть является одним из основных условий и источников получения доходов, то разворачивается конкурентная борьба между различными частными экономическими группами за захват контроля над источниками власти. Конкуренция вокруг цен и качества, выступающая базовым условием эффективного рынка, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники экономической власти. Результатами такой конкуренции явились концентрация экономической власти и образование олигархических групп, контролирующих распределение собственности, имеющих доступ (прямой или косвенный) к государственной власти и занимающих монопольные позиции на рынке.

Результатом «провала» власти над деятельностью экономических агентов является сдвиг издержек между эффективными и неэффективными для общества путями максимизации индивидуальных доходов, т.е. изменение издержек получения единицы дохода в пользу неэффективной деятельности.

Во-первых, это означает, что для экономического агента индивидуальные издержки неэффективного поведения оказываются заниженными. В их число входят: опасность потери доступа к активам предприятия вследствие его банкротства; риск утраты экономическим агентом экономических позиций (доли имущества (акций) для собственника, должности для менеджера, рабочего места для работника) при неэффективных результатах деятельности предприятия; риск потери или сокращения его доходов в случае неэффективной деятельности предприятия; ослабление прямых санкций государства в случае

нарушения чужих прав собственности или невыполнения контрактов.

Во-вторых, при эффективном использовании активов индивидуальные издержки экономического агента оказываются завышенными, что проявляется в следующем: опасность утраты экономическим агентом позиции на предприятии (собственности, должности, рабочего места) в случае эффективной деятельности предприятия вследствие произвола государственных, экономических и криминальных агентов; возможность произвольных изъятий собственности и доходов экономического агента государством или частными обладателями власти; завышенные транзакционные издержки, связанные с организацией взаимодействия данного экономического агента с внешними государственными и экономическими агентами; завышенные внутренние транзакционные издержки как следствие неэффективного распределения прав собственности внутри предприятия; «упущенная выгода» как следствие отказа от неэффективных форм использования активов предприятия.

Результатом «двига издержек» является «двиг мотивации в поведении агентов экономической системы, который приводит к возникновению «разрыва» между индивидуальными мотивами и общественной полезностью. Как уже отмечалось, «сдвиг мотивации» заключается в том, что, с одной стороны, возникает подавленная мотивация (антистимулы) к социально-продуктивной деятельности и, с другой, создается избыточная мотивация к неэффективной деятельности. Подавленная мотивация к эффективной деятельности проявляется как в пространстве (ограниченность диапазона общественно значимых целей, реализуемых экономическим агентом), так и во времени (краткосрочность экономических интересов и хозяйственных планов).

Искажения мотивации экономического поведения в целом означают раз-

рыв между максимизацией индивидуальной функции полезности (доминирующих агентов предприятия: собственника или менеджмента), с одной стороны, и максимизацией ценности активов предприятия, а также функции общественного благосостояния — с другой.

Искажения (деформация), или своего рода «провалы мотивации» в результате отсутствия общественно необходимого порядка власти, могут проявляться в следующих формах.

Первое — деформация источников получения доходов. Избыточные издержки продуктивной деятельности, ориентированной на повышение производительности капитала, и в то же время заниженные издержки неэффективного использования активов предприятия могут делать для собственника сравнительно более выгодным использование контроля над предприятием в целях извлечения дохода из активов приватизированного предприятия рентным путем. В данном случае это означает, что источником доходов становится не рост производительности капитала, в основе которого лежат инновационные риски, а рента, получаемая за счет перераспределения в его пользу доходов других участников предприятия и его контрагентов. «Захват» ренты может осуществляться в таких формах, как завышение цен на реализуемую продукцию, занижение цен, по которым оплачиваются используемые ресурсы (в том числе оплата труда), сокращение доходов миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др. Как следствие, возникает отрыв доходов собственника от производительности контролируемых им факторов производства.

Второе — деформация *форм получения доходов*. В сложившихся институциональных условиях наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится «захват» рен-

ты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Это происходит следующим образом: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным ценам с последующей ее перепродажей и оседанием доходов на ее счетах; передача фирме ликвидной продукции по бартеру с последующей ее реализацией; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т.п. При этом потенциальные денежные доходы предприятия «перекачиваются» в посреднические фирмы и уже оттуда извлекаются в виде индивидуальных доходов собственника. В таком случае непосредственным источником доходов становятся не доходы предприятия, а доходы посреднических фирм или финансовых структур, опосредующих соответствующие товарные и финансовые потоки. В свою очередь, это приводит к тому, что традиционные для собственника формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия и величина которых зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций), в данной институциональной среде приобретают ограниченное значение. В частности, возникает разрыв между индивидуальными доходами собственника (менеджмента) и доходами предприятия. Как следствие, формируется ограниченная или «подавленная» мотивация к максимизации прибыли и увеличению ценности активов контролируемого им предприятия.

Третье — искажение в предпочтениях формы богатства. Неопределенность будущего и отсутствие ясных гарантий сохранения имущественного контроля над активами фирм подконтрольных предприятий в долгосрочном периоде мотивируют их крупнейших акционеров к извлечению краткосрочных выгод из них. Риск произвольного перераспределения собственности, а также отсутствие фондовых рынков приводят к

тому, что у агентов предприятия ослаблена (или подавлена) мотивация к увеличению стоимости контролируемых ими активов предприятия. Стремление к максимизации своего индивидуального богатства не принимает форму мотивации к максимизации стоимости активов, которыми они обладают. Как следствие, возникает отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов контролируемого им предприятия.

Четвертое — искажение в предпочтениях внелегальности. Природа данного явления — в соотношении для экономического агента издержек подчинения закону и издержек внелегальности, и прежде всего — в высоких издержках поддержания легального бизнеса.

КОНТРОЛЬ НАД РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Власть носит противоречивый характер. Суть данного противоречия в том, что, с одной стороны, власть есть объективная экономическая необходимость, обеспечивающая подчинение частного экономического поведения общим целям, а с другой — власть для ее носителя является средством максимизации его собственной частной выгоды за счет подчинения этой цели деятельности других людей. Этим обусловлена проблема несовпадения общественно необходимых границ власти и границ, определяемых субъективной эффективностью власти для ее обладателя, или, точнее говоря, проблема выхода частной власти за ее общественно необходимые границы, что проявляется в возникновении избытка власти или недостатка власти.

Общественно необходимый порядок власти не может сформироваться естественным, т.е. стихийным путем и предполагает определенную государственную политику. Необходимо сознательное перераспределение экономической

власти, естественно складывающейся в результате стремления к максимизации выгоды. Посредством «политики власти» общество должно установить контроль над распределением экономической власти. Политика власти представляет собой аспект, сторону, составной элемент институциональной политики. Трансформация системы власти осуществляется путем изменения экономических и политических институтов общества («правил экономической игры»), а также экономических организаций («игроков»).

Экономическая политика переходного периода должна включать в себя властную составляющую, цель которой — перераспределение сложившихся в экономике прав власти и ответственности. Трансформация структуры экономической власти и контроля над распределением власти требует проведения целенаправленной государственной политики власти. Иначе говоря, создание эффективного порядка власти должно стать предметом и целью экономической политики государства. Политика власти представляет собой элемент институциональной экономической политики.

Общий принцип проведения политики власти заключается в ликвидации как избытка экономической власти, так и недостатка. Политика власти должна «поставить границы» на пути субъективного устремления, с одной стороны, максимизировать собственную экономическую власть, а с другой — минимизировать экономическую власть над собой. И то и другое дает рентный доход, в основе которого лежит перенесение издержек на общество.

Таким образом, создание эффективного порядка власти должно стать предметом и целью экономической политики государства. «Как перед любой другой политикой, — писал В. Ойкен, — перед экономической политикой встает проблема власти» [3, с. 242]. Более того, с его точки зрения, это есть *первый*

принцип государственной экономической политики [3, с. 427].

Однако, в отличие от В. Ойкена и его последователей (В. Освальт), мы полагаем, что проблему власти в экономике невозможно решить путем ее простого устранения.

Целью политики власти должно стать формирование общественно необходимого порядка власти, направленного на устранение как избытка, так и недостатка власти. Это предполагает, наряду с устранением частной экономической власти, что, безусловно, должно иметь место по отношению к определенным формам власти в экономике, проведение также и политики по созданию власти, способной уравнивать, ограничивать и направлять частную экономическую власть в том случае, когда ее устранение или невозможно, или нецелесообразно с точки зрения общественной эффективности. Социальный контроль над распределением власти должен включать в себя проведение политики по созданию системы сдержек и противовесов в системе экономической власти.

Содержание политики власти в рыночной экономике должно, во-первых, обеспечивать действенность системообразующих институтов власти в рыночной экономике, прежде всего речь идет о доминирующей власти потребителей над производством. Во-вторых, совокупность направлений и методов контроля над распределением власти неизбежно должна носить ситуативный характер и учитывать реально сложившиеся ограничения институциональных альтернатив организации власти: цели экономической системы, неустранимые источники частной власти, несостоятельность рынка в данной экономической системе, реальные возможности государственной власти и т.д.

Создание эффективной системы экономической власти невозможно без эффективной политической власти и эф-

фективного распределения социальной власти в обществе. Все это лишь элементы совокупной системы власти в обществе. Власть в экономической системе должна стать объектом систематического анализа для экономической, социологической и правовой науки. Прежде всего, проблема власти должна стать предметом исследования экономической теории. В частности, отношения собственности, формы обмена, организационные формы предприятий и распределительные отношения необходимо исследовать с точки зрения их властной составляющей: какую власть они порождают и результатом какой власти являются. Анализ власти должен способствовать поиску ответа на вопрос: кто, над кем (чем), в каких пределах, какими методами и ради достижения каких целей должен осуществлять власть в экономической жизни общества? При этом, ввиду «междисциплинарного» характера феномена власти,

ответ на этот вопрос может быть найден только на путях объединения усилий экономистов, социологов и специалистов в области права.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гэлбрэйт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. М., 1976.
2. *Дементьев В.В.* Экономика как система власти. Донецк, 2003.
3. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М., 1995.
4. *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.
5. *Тоффлер Э.* Метаморфозы власти. М., 2001.
6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М., 2001.
7. *Companion to Contemporary Economic Thought / Ed. by D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart.* L.; N.Y., 1991.
8. *Russell B. Power.* L.; N.Y., 2000.

ГОСУДАРСТВО И ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: ОСОБЕННОСТИ КОНТРАКТАЦИИ

А.В. ЕРМИШИНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства экономического факультета, Ростовский государственный университет

Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант № 04-02-00214а.

© Ермишина А.В., 2004

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЙ комплекс (ЖКК), т.е. совокупность предприятий, оказывающих жилищные и коммунальные услуги, — один из крупнейших отраслевых комплексов российской экономики. По численности занятых он уступает только промышленности, сельскому хозяйству, образованию и здравоохранению. С начала 1990-х гг., несмотря на все усилия по рыночному реформированию, ЖКК находится в состоянии перманентного кризиса. На дотации предприятиям комплекса из федерального и местных бюджетов в 1987—1990 гг. уходило 1,1—1,3% ВВП, в 1996 г. — 3—4%, в 1997 г. — 6%, в 2000-х гг. — около 7%. Доля дотаций ЖКК в ВВП превысила совокупные расходы не только на здравоохранение и образование, но и на национальную оборону и правоохранительные органы. Однако рост расходов сопровождается увеличением физического износа инженерных сетей и числа аварий, по-прежнему низким качеством жилищно-коммунальных услуг, обветшанием жилого фонда. По результатам детальной инвентаризации задолженностей в ЖКК по всем субъектам, проведенной Госстроем в 2003 г., банкротами можно считать почти 60% предприятий комплекса.

Неудачи реформирования жилищно-коммунального комплекса, как правило, связываются с зависимостью от предшествующего развития (path dependence) и неэффективностью использования имеющихся ресурсов, в том числе бюджетных средств. Действительно, остаточный принцип финансирования жилищно-коммунального хозяйства в советские времена привел к быстрому износу сооружений и оборудования, низкой производительности и отсутствию современных технологий в отрасли. Но реформирование продолжается уже более двенадцати лет. За этот период в

любой отрасли возможно произвести полное обновление основного капитала, а расходование выделяемых отрасли бюджетных средств осуществляется под контролем многочисленных государственных органов. Серьезным тормозом нормального развития жилищно-коммунального комплекса, по нашему мнению, оказываются деформированные контрактные отношения, одним из контрагентом которых является государство.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДОГОВОР

ЖКК относится к сфере жизнеобеспечения и имеет огромную общественную значимость. В силу своей социальной значимости, а также наличия особенностей организации производства и реализации продукции, ЖКК является объектом прямого государственного регулирования в большинстве стран мира. Однако существующая в настоящее время система государственного регулирования жилищно-коммунального комплекса России не позволяет обеспечить баланс интересов общества и предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, положительно повлиять на создание условий макро- и микроэкономической стабильности.

В решении данного комплекса проблем важнейшее значение имеет понимание природы государственного регулирования как контрактной по своей сущности. Вообще, теория контрактов была разработана для рыночного сектора, состоящего из сделок (или трансакций) по покупкам и продажам, где договорное право и его производные составляют основу легальных отношений участников трансакций. Но понятие контракта широко используется и в политологии, и в философии государственного управления. Одним из главных на-

правлений исторической политической теории была контрактная школа, господствовавшая до Канта свыше двухсот лет. Ее представители рассматривали конституцию как общественный договор, а выборы — как договор между политиком и избирателями. Несомненно, теория контрактов очень плодотворна и может быть использована очень широко, в том числе и для анализа проблем российского ЖКК.

Большое количество коммунальных услуг производится в условиях естественной монополии, типичный пример которой — производство услуг водоснабжения и водоотведения. Монополия здесь оказывается локальной, т.е. потребители услуг водоснабжения и водоотведения «привязаны» к предприятию, водопроводные сети которого расположены на определенной ограниченной территории. Предприятие-монополист в условиях свободного ценообразования может назначить потребителям такую цену, которую они в состоянии платить, т.е. максимальная цена, которую выгодно назначать монополисту, ограничена только платежеспособным спросом потребителей. Жизненная необходимость в таком благе, как вода, низкие возможности использования других ее источников помимо городских водопроводных сетей, относительная стабильность потребления вне зависимости от стоимости позволяют предположить, что свободная цена монополиста будет очень высокой. Следовательно, государство должно взять на себя функции регулирования производства коммунальных услуг, в том числе услуг водоснабжения и водоотведения.

При этом регулирование выступает формой общественного договора по поводу производства и потребления жилищно-коммунальных услуг. Посредством регулирующего контракта государство реализует общественный интерес: избыточная прибыль, которая может быть получена предприятиями в

силу естественных условий организации производства и распределения продукции, должна поступать потребителям в форме дохода от снижения цен; группы потребителей, которым данная продукция или услуги могут оказаться недоступными в силу экономических условий их предоставления, получают доступ к данным благам. А фирмы, в соответствии с регулирующим контрактом, получают гарантию соблюдения «правил игры» заинтересованными участниками данных рынков, доступ к специфическим ресурсам или монопольное право на некоторый вид деятельности, а главное — полную или частичную защиту от возможных конкурентов.

В порядке убывания государственного вмешательства в деятельность предприятий-монополистов можно выделить государственную компанию с управляющим — государственным служащим, государственную компанию с частным управляющим и частную регулируемую компанию. Этим трем формам соответствуют три формы контрактов: операционные (performance), управленческие (managerial) и регулирующие (regulatory). При этом государство может использовать или обширный набор краткосрочных контрактов, или ряд долгосрочных контрактов для того, чтобы обеспечить предоставление необходимых товаров и услуг. Обычно регулирующие контракты принимают форму долгосрочных соглашений, охватывая условия входа на рынок (например, лицензирование деятельности), количество и качество услуг, а также тарифы на услуги. Эффективность регулирования, понимаемая как достижение баланса интересов всех сторон регулирующего контракта, зависит от полноты и совершенства формальных и неформальных соглашений, а также от их временного аспекта.

В большинстве стран, обуздывая монопольную власть фирм-производителей, государство заключает регулирую-

щие контракты, оговаривая количество и условия предоставления коммунальных благ с частными компаниями (public utilities). В российском жилищно-коммунальном комплексе, где большая часть коммунальных услуг производится муниципальными унитарными предприятиями на праве хозяйственного ведения, преобладают управленческие контракты, т.е. предприятия — объекты муниципальной собственности управляются директорами — частными менеджерами. В этом случае возникают отношения между государством как принципом и менеджером как агентом.

В соответствии с законодательством директор унитарного предприятия имеет широкий круг полномочий в отношении государственного (муниципального) имущества, включая самостоятельное управление финансовыми потоками и использование прибыли [3]. При этом круг полномочий собственника определен исчерпывающим образом. Поэтому в нашем случае муниципальная собственность не отменяет проблемы регулирования и заключения регулирующего контракта, а, более того, дополняет ее новым комплексом проблем, связанных с отношениями принципала и агента и заключением агентского договора.

Контракты, существующие в сфере жилищно-коммунального комплекса и являющиеся эмпирической базой для теоретического анализа, могут быть по-разному классифицированы ввиду наличия множества характеристик. Предметом настоящего исследования являются контракты, одной из сторон которых выступает государство в лице представителей различных государственных органов. Объектом рассматриваемых контрактов, т.е. тем, по поводу чего возникают договорные отношения, является жилищно-коммунальная услуга, ее количественные и качественные характеристики, а также условия предоставления.

ЖКУ КАК ОБЪЕКТ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Жилищно-коммунальную услугу (ЖКУ) как экономическое благо с точки зрения исключаемости и конкурентности в потреблении [7] можно охарактеризовать следующим образом. Теоретически ЖКУ является в значительной степени исключаемой, т.е. осуществляется в режиме условного доступа — при условии оплаты и выполнения соответствующих требований. В то же время практически порой трудно обеспечить исключаемость в сфере предоставления большинства коммунальных услуг. Издержки обеспечения исключительного доступа к таким благам, как, например, водоснабжение и водоотведение, теплоснабжение и вывоз мусора в многоквартирных домах, оказываются выше, чем убытки в случае неоплаты отдельными потребителями данных услуг. Поэтому ЖКУ можно отнести к *условно исключаемым услугам*.

Конкурентность предполагает уменьшение количества товаров и услуг, доступных одному потребителю, в результате увеличения потребления этого товара или услуги другим индивидом или же общего увеличения количества потребителей. Большая часть ЖКУ являются относительно конкурентными, т.е. до определенных пределов объем потребления блага одного не влияет на условия доступности к данному благу других. Однако при значительных увеличениях объемов потребления возникает перегрузка мощностей, обеспечивающих производство данных благ, и благо оказывается конкурентным. Поэтому назовем данные услуги *условно неконкурентными*.

Кроме того, производство и потребление данных благ связано с большими положительными внешними эффектами, обеспечивая повышение качества рабочей силы, комфортность для жизни и бизнеса конкретных муниципальных об-

разований, имеющих развитую коммунальную инфраструктуру, инвестиционную привлекательность регионов, и, наконец, обеспечивая социальную стабильность и политические дивиденды тем или иным заинтересованным группам.

Если благо исключимо и конкурентно, то оно относится к категории *частных благ*, эффективным механизмом предоставления которых является рынок. Если благо конкурентно, но неисключимо, то такой товар или услуга используются в режиме *свободного доступа*. Чрезмерное потребление данного блага приводит к истощению его источников. В случае неконкурентности в потреблении, но при наличии исключимости товар или услуга оказываются *клубным (групповым) благом*. Если соблюдаются условия и неисключимости, и неконкурентности, то товар или услуга относятся к категории *чистых общественных благ*.

В силу обозначенных характеристик ЖКУ нельзя отнести ни к чистым частным, ни к чистым общественным благам. Условная исключаемость и условная неконкурентность, значительный положительный внешний эффект позволяют охарактеризовать ЖКУ как *социально значимое клубное благо*.

Особенности данного блага предполагают участие в договоре по его предоставлению как минимум четырех заинтересованных сторон — производителей, потребителей, органов федеральной и местной государственной власти.

Основными характеристиками ЖКУ как экономического блага являются ее качество, цена, набор, стандарт с точки зрения набора и качества и объем предоставляемых услуг. Центральным элементом в этом ряду является цена, так как все остальные элементы прямо или косвенно зависят от ее уровня. И действительно, именно цена или тариф на ЖКУ всегда оказывается главным предметом переговорного процесса при заключении соглашения.

Теоретически целью государственного регулирования естественных монополий в жилищно-коммунальном комплексе является установление таких тарифов, которые обеспечивают производство необходимого количества услуг приемлемого качества при оптимальном распределении ресурсов, направленных на их производство. Однако практически главная цель регулирования состоит в том, чтобы позволить предприятиям-монополистам иметь доход, достаточный для компенсации полных затрат на производство и реализацию их продукции и услуг и получения «справедливой» прибыли. Другими словами, главная цель состоит в том, чтобы соблюдать разумный баланс между интересами потребителей, которые не должны быть нарушены монополистической эксплуатацией, и интересами компаний, действующих в данных отраслях, которые не должны быть обмануты регулирующими органами.

Таким образом, регулируемые тарифы (цены) на продукцию (работы, услуги) предприятий жилищно-коммунального комплекса одновременно выступают в нескольких ипостасях:

- 1) с точки зрения производителя жилищно-коммунальных услуг, цена — инструмент, с помощью которого покрываются расходы предприятия и обеспечивается прибыль;
- 2) с точки зрения покупателя, цена — способ расчета за продукцию и услуги, расходы потребителя по приобретению ЖКУ;
- 3) с точки зрения органов федеральной государственной власти, цена ЖКУ — инструмент обеспечения социальной стабильности, повышения технико-экономической эффективности предприятий отрасли;
- 4) с точки зрения органов местной государственной власти, цена ЖКУ — инструмент реализации политических интересов отдель-

ных групп, оптимизации бюджетных отношений.

При этом уровень регулируемой цены (тарифа) оказывается результатом многостороннего договора, каждая из сторон которого имеет собственные интересы.

Для анализа тарифа как предмета контрактных отношений выделим релевантные стороны, прямо или косвенно влияющие на условия регулирующего контракта. Это менеджеры и работники предприятия, органы тарифного регулирования, муниципалитет как номинальный собственник имущества предприятия, выборные органы власти, потребители коммунальных услуг (население, бюджетные и коммерческие организации), поставщики ресурсов — субъекты конкурентных и монопольных рынков. Каждая из этих групп имеет свои краткосрочные и долгосрочные цели, отражающие векторы их интересов, различные как по направленности, так и по степени воздействия на деятельность регулируемого предприятия. Отношения данных экономических субъектов закрепляются в формальных и неформальных контрактах, т.е. наборах правил, определяющих взаимные ожидания контрагентов на основе обещаний, выполнение которых обеспечивается соответствующим механизмом принуждения [5, с. 80], а результирующая взаимодействия целей и интересов релевантных групп есть эффективность коммунального предприятия.

Каковы же интересы этих сторон и как они влияют на результат переговоров и предмет регулирующего контракта — цену (тариф) ЖКУ? В интересах всех сторон, представляющих предприятие-производитель ЖКУ, — максимально высокая цена. В условиях практически неэластичного спроса она позволяет предприятию покрыть все издержки и получить прибыль. Достаточное количество средств и обеспечит своевременную оплату по договорам поставки с

поставщиками предприятия, и позволит поддерживать на конкурентоспособном уровне заработную плату работников предприятия, шире использовать методы материального стимулирования труда.

Потребители, со своей стороны, заинтересованы в сокращении собственных расходов на приобретение ЖКУ. Их готовность платить за ЖКУ ту или иную цену определяется ценностью данных услуг для потребителей, их платежеспособностью, удовлетворенностью объемом и качеством ЖКУ.

Государство, выступающее через органы регулирования в качестве посредника между фирмой-монополистом и потребителями ее продукции, призвано найти разумный баланс между этими заинтересованными сторонами. Между тем проблему регулирования осложняет следующее. Органы власти имеют и свои собственные интересы, отличные от интересов как регулируемых фирм, так и потребителей их продукции. С одной стороны, они заинтересованы в сокращении бюджетных расходов, направляемых в ЖКК в российских городах. Высокий удельный вес данной статьи в консолидированных городских бюджетах (от 20 до 60%) не позволяет эффективно реализовывать социально-экономическую политику городов и требует перераспределения расходов на ЖКУ. С другой стороны, регулирование тарифов используется в реализации политических интересов тех или иных сторон. И чем более неустойчиво общество, тем более политизировано регулирование коммунального сектора. Региональные и федеральные лидеры активно манипулируют тарифами на ЖКУ в целях проведения избирательных кампаний. Обычно в выборный год тарифы просто замораживаются. Замороженные в 1999–2000 гг. тарифы на ЖКУ привели многие предприятия отрасли к финансовой несостоятельности, а в 2002 г. тарифы выросли почти на 40%. В 2003 г. также рост тарифов на ЖКУ существен-

но отставал от роста цен на электроэнергию и газ [2, с. 38–40].

Таким образом, регулируемый тариф на ЖКУ оказывается результатом трехстороннего договора между органами регулирования, используемыми в реализации политических интересов власть держащих и к власти стремящихся, регулируемые фирмами и потребителями. При этом векторы интересов сторон могут быть как односторонними, так и разносторонними в тех или иных ситуациях. Уровень регулируемого тарифа зависит от переговорной силы сторон, а заключаемые контракты имеют ряд особенностей.

ОСОБЕННОСТИ КОНТРАКТОВ В ЖКК РОССИИ

Контракты между государством и регулируемыми предприятиями жилищно-коммунального комплекса большей частью представляются явными и формальными, т.е. договор принимает ту или иную форму письменного соглашения, а его стороны открыто принимают на себя обязательства по его исполнению. Так, явный контракт охватывает нормативное и методическое обеспечение государственного регулирования тарифов на продукцию и услуги регулируемых предприятий жилищно-коммунального комплекса, установление налогов и другие более или менее «цивилизованные» методы экономического взаимодействия между государством и хозяйствующим субъектом, позволяющие наполнять государственный бюджет и исполнять государственные функции.

Однако существующие в сфере ЖКК явные формальные контракты далеки от полноты и совершенства¹ [6, с. 556].

¹ Неполнота контрактов – следствие радикальной неопределенности, состоящей в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

В существующих условиях неопределенности агентские (т.е. трудовые договоры принципала и агента) и трансакционные (т.е. договоры поставки продукции и услуг) контракты в сфере ЖКК не могут быть полными. Кроме того, российская ситуация характеризуется низкой формализацией контрактных отношений между государством и регулируемыми предприятиями, что служит источником противоречивости государственного регулирования.

Так, с большинством руководителей муниципальных унитарных предприятий в сфере ЖКК контракты не заключены, а имеющиеся не предусматривают ответственности руководителей. При этом трудовое законодательство, эффективно защищая права руководителей, создает значительные трудности для применения к ним мер ответственности за результаты деятельности предприятия. На практике широкие полномочия руководителей унитарных предприятий в отсутствие действенных инструментов и порядка управления, контроля и мотивации руководителей приводят к переводу части финансовых потоков муниципальных унитарных предприятий в фирмы-спутники, заключению инсайдерских сделок в интересах руководителей, к недополучению доходов в федеральный и местные бюджеты. Не предусмотрено также обязательное проведение периодических аудиторских проверок муниципальных предприятий, что затрудняет контроль за их финансово-хозяйственной деятельностью.

При этом явные формальные контракты часто не выполняются ни одной из сторон. Поэтому возникает необходимость в имплицитных неформальных контрактах, исполнению которых контрагенты придают не меньшее, а порой даже большее значение. Наличие имплицитных контрактов подтверждается следующими фактами.

Несмотря на то, что убыточными можно считать порядка 30 тыс. пред-

приятий ЖКХ России, до сих пор практически нет примеров банкротства предприятий. Размер кредиторской задолженности в отрасли составляет порядка 270 млрд руб., дебиторской — 189 млрд руб., около 30 млрд из этой суммы — пени и штрафы [4]. Разница между этими числами — 81 млрд руб. — это те неоплаченные бюджетом деньги, которые не подкреплены никакими договорами: льготы, дотации на разность тарифов; следствие несбалансированной тарифной политики, как в ситуации, когда стоимость электроэнергии повысилась, а стоимость воды не изменилась, и у водоканала нет средств, чтобы уплатить за электроэнергию.

Между тем в результате периодических аудиторских проверок предприятий сферы коммунального хозяйства выявляются такие нарушения, как завышение заработной платы и тарифной ставки рабочих первого разряда основной профессии, завышение эксплуатационных расходов, отнесение непроизводственных затрат на себестоимость реализованной продукции. В некоторых тарифах учитываются даже расходы на заграничные командировки руководителей предприятий.

Значительные резервы сокращения себестоимости вскрываются при проверке цепочки дочерних независимых фирм муниципальных предприятий ЖКХ — «подрядчиков» и «субподрядчиков», рентабельность которых превышает порой 50% за счет увеличения тарифов на ремонтные работы в среднем на 20%. Через сеть подрядчиков часто втридорога закупаются сырье, материалы, оборудование.

Таким образом, налицо имплицитное неформальное соглашение между государством и предприятиями ЖКК. Государство позволяет коммунальным предприятиям оппортунистическое и рентоориентированное поведение, поддерживает их право на распоряжение монопольной рентой в обмен на системати-

ческое невыполнение государством своих бюджетных обязательств по отношению к самим предприятиям. Федеральное правительство в течение всего периода реформирования не платило в полной мере трансферты субъектам федерации, те недоплачивали местным властям, которые, в свою очередь, не могли в полной мере финансировать свои обязательства перед предприятиями ЖKK [1]. Неоплаченные государственные заказы, недофинансирование бюджетных организаций по статьям, предусматривающим оплату коммунальных услуг, и другие подобные ситуации, по сути, являются перекладыванием обязательств государства, которые оно не может выполнить явно, на те же коммунальные предприятия, только в другой форме, в то время когда достоверность обещаний и дисциплина выполнения обязательств со стороны государства, как субъекта, определяющего правила игры, имеет важнейшее значение для повышения эффективности контрактных отношений в бизнесе в целом.

Как проявление особенностей контрактных отношений можно рассматривать и внезапный интерес олигархов к ЖКХ. Создание компании «Российские коммунальные системы» (РКС) можно рассматривать как результат поручения центральной власти. Власть, озабоченная социальными последствиями развала коммунального хозяйства, решила переложить решение проблемы на РАО «ЕЭС» и «Газпром», ставших основными учредителями РКС, в обмен на ряд преференций могущественным монополистам.

Само наличие имплицитных контрактов не несет в себе каких-либо негативных последствий, а, наоборот, обычно способствует выполнению явных формальных контрактов и экономии на трансакционных издержках. Имплицитными контрактами поддерживаются эксплицитные, если их цели совпадают. Но если цели имплицитных контрактов про-

тиворечат декларируемым целям эксплицитных формальных соглашений, то такие контракты в конечном счете приводят к разрушению организации. Существующие имплицитные контракты в ЖКК и оказываются проявлением «провалов государства» в регулировании, препятствуют рыночно-ориентированному реформированию отрасли и развитию нормальных контрактных отношений.

КАК «ОТРЕГУЛИРОВАТЬ» РЕГУЛИРУЮЩИЙ КОНТРАКТ

Оздоровление жилищно-коммунального комплекса в стране во многом связано с реформированием контрактных отношений между государством и коммунальными предприятиями. Необходимо пересмотреть формальные обязательства и отказаться от тех из них, которые невыполнимы и генерируют соответствующие неявные соглашения. Проблемы жилищно-коммунального комплекса не могут быть решены до тех пор, пока они рассматриваются совместно с выполнением повышенных социальных обязательств государства. В российской практике, формально являясь коммерческими организациями и неся все соответствующие этому статусу обязательства, коммунальные предприятия фактически оказывают социальную поддержку и используются для достижения социальных и политических целей в ущерб эффективности своей работы или техническим возможностям. Если эта ситуация соответствует современной экономической политике, то для ее закрепления необходимо придать коммунальным предприятиям статус некоммерческих организаций общественного сектора и освободить от ряда соответствующих налогов и сборов. Иными словами, необходим постепенный перевод реально существующего имплицитного контракта, связанного с социальной ролью ЖКК, в явный. Но в этом случае нет смысла в рыночном рефор-

мировании отрасли, а методы управления такими объектами имеют свою специфику.

Однако заинтересованность в повышении эффективности функционирования отрасли, высоком качестве и доступности жизнеобеспечивающих услуг, которые возможны на основе использования рыночных механизмов, требует признания абсолютным принципа, что коммунальные предприятия не являются социальными службами. Тарифы на коммунальные услуги имеют социальное значение, но проблемы низких доходов населения должны решаться за счет использования социально-экономических механизмов (например, адресных субсидий) и улучшения макроэкономической ситуации в стране, а не перекладываться на коммунальные предприятия. При этом рыночное реформирование отрасли невозможно без совершенствования механизма контрактации, обеспечивающего выполнение обязательств всех сторон, и прежде всего государства, а также без повышения формализации и полноты, временной оптимизации контрактных отношений, возникающих между заинтересованными экономическими субъектами — органами регулирования,

потребителями и регулируемыми фирмами, предоставляющими жилищно-коммунальные услуги. Только в этом случае реформа жилищно-коммунального комплекса будет успешна.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бежаев О.Г. Проблемы финансового обеспечения реформы ЖКХ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 2002. Сент. Ч. II.
2. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад / Под общ. ред. С.Б. Сиваева. М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.
3. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (с изменениями от 8 декабря 2003 г.). М., 2003.
4. Шарипова А. Угрозы вместо денег предлагает правительство для решения проблем ЖКХ // Газета. 2003. 26 сент.
5. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. 2001. № 6.
6. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
7. Ostrom E. Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Actions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

СПЕЦИФИКА КОНСТИТУИРОВАНИЯ ЕДИНИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ «СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Е.В. ЛОГИНОВА

кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономической теории,
Волжский гуманитарный институт Вол-
гоградского государственного универ-
ситета

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ процессы, охватившие в конце XX — начале XXI в. практически все сферы социально-экономической жизнедеятельности человека, вызвали появление новых специфических черт, которые станут определяющими в развитии экономики на протяжении начавшегося столетия. Речь идет о развитии информационных технологий и их воздействии на изменения, происходящие в сущностной, организационной и институциональной характеристиках социально-экономической деятельности человека.

Вышеуказанные процессы повлияли на формирование специфической «сетевой экономики» («networked economy»), под которой принято понимать «среду, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия» [5]. Это приводит к эволюции современных экономических систем, развитию нерыночных механизмов регулирования и сетевых организационных структур, «в итоге возникает своего рода безотраслевая, сетевая экономика, основанная преимущественно на горизонтальных связях» [4, с. 136]. В экономической литературе встречаются также такие определения, как «интернет-экономика» или «онлайн-экономика».

С.И. Паринов обоснованно выделяет следующие факторы, способствующие становлению и развитию сетевой экономики:

- развитие и распространение Интернет-технологий, которые создают технические условия для формирования и расширения масштабов сетевой экономики;
- перенос в электронную среду сети Интернет различных видов со-

циально-экономической деятельности, что, кстати сказать, весьма активно стимулируется различными международными и национальными организациями;

- превращение традиционных организаций в сетевые структуры, что на практике означает активное использование информационных технологий, и определенное уменьшение доли традиционных иерархических форм управления за счет повышения доли коллективных форм;
- создание сетевых вариантов «горизонтальных» экономических структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике. К таким структурам относятся: торговая и финансовая инфраструктуры, система трудовых отношений, юридическая система и т.п.;
- модернизация трудовых отношений путем придания им сетевых форм (дистанционные трудовые отношения или телеработа) [3].

Эволюция экономической системы, несомненно, требует своего адекватного отражения в экономической теории, поскольку изменения, происходящие в объекте исследования, должны получить свою трактовку и объяснение в науке, его изучающей.

Актуальность проблем, связанных с формированием сетевой экономики, привлекла к ним закономерный интерес ученых. В последнее десятилетие значительно возросло количество международных и российских конференций, круглых столов, а также монографий, статей и других публикаций, посвященных исследованию различных ее аспектов. Общие основы формирования сетевой экономики в рамках развивающегося информационного общества рассматривались в работах Д. Белла, А. Галлимора, П. Дракера, М. Кастельса, Э. Кинга, И. Масуды, М. Пората, Р. Реддика, Т. Сто-

уньера, Д. Тапскотта и др. Среди отечественных исследователей, занимающихся проблемами становления сетевой экономики, особо следует выделить таких авторов, как С.И. Паринов, И.С. Мелюхин, А.Н. Кочетов, Ю.А. Савостицкий, Р.И. Цвылев, С.В. Фролов и др.

Однако большинство исследований в этой сфере посвящено анализу проблем развития информационных и коммуникационных технологий, становлению новых форм управления и реорганизации форм совместной деятельности субъектов в условиях сетевой экономики. В настоящее время практически отсутствуют работы, посвященные выявлению специфики общественных отношений производства в условиях зарождающейся сетевой экономики, модификации базовых производственных отношений (отношений собственности, распределения, обмена) в изменяющейся экономической среде и некоторым другим аспектам политэкономического анализа. А ведь именно исследование этих проблем позволит обосновать основные сущностные характеристики современного экономического устройства общества, моделировать и прогнозировать его дальнейшее развитие, а также определить социальные параметры этого развития.

В рамках данной статьи мы концентрируем внимание на выявлении и показе специфики в проявлении сущности производственных отношений в условиях сетевой экономики.

Классическая характеристика сущности производственных отношений дана К. Марксом в предисловии к работе «К критике политической экономии», где он писал: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной степени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производствен-

ных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания» [2, с. 6–7].

Но для того чтобы выявить специфику всей системы производственных отношений, на наш взгляд, необходимо прежде всего определить, происходят ли изменения в структурных элементах производственных отношений и в чем суть этих изменений¹.

На наш взгляд, основными элементами отдельного производственного отношения являются субъекты, в это отношение вступающие, и объекты, по поводу которых отношения возникают. Поэтому представляется логичной попытка выявления специфики производственных отношений в условиях сетевой экономики с точки зрения ее субъектно-объектной характеристики.

Экономическим субъектом является «социальная единица», которая в силу объективного обладания соответствующим социально-экономическим признаком необходимо вступает во взаимодействие с другими «единицами», наделенными аналогичными качествами. В результате они выступают сторонами возникающего в ходе их взаимодействия производственного отношения» [1, с. 90–91].

В целях выявления сущности экономических субъектов, действующих в определенных общественно-экономических условиях, необходимо проанализировать социально-экономические признаки, конституирующие экономическую субъектность. Выделяют две группы признаков экономической субъектности. Это,

во-первых, «признаки, конституирующие качественную специфику форм экономической субъектности данной формации» и, во-вторых, «единичные признаки единичной субъектности в рамках данного отношения» [1, с. 89]. Ограничимся определением тех признаков, которые позволяют выявить специфичность субъектов сетевой экономики.

В качестве первого такого признака можно выделить участие в воспроизводственном процессе, в зависимости от которого выделяются первичные (на фазах потребления и производства) и вторичные (на фазах распределения и обмена) экономические субъекты.

В условиях сетевой экономики не меняется характеристика первичных и вторичных экономических субъектов. Под первыми понимаются производители и потребители информационных ресурсов, распространяемых в сети, т.е. владельцы сайтов, размещающие на них свою информацию, и пользователи сетей различного уровня. В качестве же вторичных субъектов производственных отношений выступают телекоммуникационные компании, предоставляющие связь в рамках сетей, провайдеры, обеспечивающие доступ к этим сетям, и компании, производящие оборудование, позволяющее накапливать и передавать информацию.

Следует обратить внимание на изменение логики поведения экономических субъектов, определяемой спецификой их экономических интересов. На наш взгляд, эта специфика заключается в том, что можно выделить двойственный характер экономических интересов противостоящих друг другу субъектов. С одной стороны, это классическая противоречивость интересов, а с другой — возникающая общая заинтересованность в развитии общей инфраструктуры сети, т.е. компонентов сети — пользователей, работников, производителей компьютеров, а также развитие сетевых стандартов, преданность этим стандартам.

¹ Логическая модель отдельного производственного отношения, на которой будет базироваться авторский анализ, представлена в работе О.Ю. Мамедова «Производственное отношение: политико-экономическая модель» [1, с. 74–77].

Вторым специфическим признаком экономических субъектов в рамках сетевой экономики является их более высокая, по сравнению с прежними экономическими системами, динамичность, которая вызвана более быстрыми темпами развития и изменчивости самой сетевой экономики.

Разнообразная, интерактивная и в высшей степени пластичная сетевая экономика напоминает биосистему, в которой жизнь кипит — возникают новые ниши и тут же исчезают, конкуренты оказываются то впереди тебя, то позади. Организациям приходится постоянно видоизменяться, чтобы не оказаться в положении «лучший в мире эксперт в быстро отмирающей технологии». Приходится жертвовать совершенством и приспособленностью к сложившемуся рынку и становиться пусть менее совершенным и приспособленным, но более гибким и децентрализованным, и уметь на самом пике успеха вовремя «провести демонтаж» продукта или целого сектора и устремиться к новому пику.

Как в биологических системах не существует равновесия и новые виды постоянно замещают старые и находятся во взаимодействии с окружающей средой, так и сетевая экономика переходит от просто изменений к «взбалтыванию» всех и вся. Старое быстро разрушается, и возникает новое, и так вновь и вновь.

Вторым важнейшим элементом, позволяющим выявить специфичность сетевой экономики, являются объекты, по поводу которых ее субъекты вступают в производственные отношения.

В качестве основного объекта производственных отношений, возникающих в условиях сетевой экономики, выступают различного рода информационные ресурсы. Их основной качественной характеристикой является отсутствие материально-вещественной формы. С достаточной высокой степенью агрегирования можно выделить две основные

группы информационных ресурсов: осязаемые и неосязаемые.

К числу первых относятся компьютерные программы. Они создаются для того, чтобы с их помощью делать что-то полезное. Программы можно использовать для обработки деловой информации, они могут служить носителем ценных услуг, таких, как помощь, консультации, обучение, программирование и устранение ошибок, которые могут исходить от первоначального поставщика, от его партнеров или из других источников. Наконец, программы могут выступать как средство развлечения (игры, чаты, литература, средства массовой информации).

Их ценность зависит от их предназначения, от того, насколько людям легко ими пользоваться, насколько широк круг этих пользователей, а также от того, насколько они совместимы с другими программными продуктами.

Таким образом, чем шире используется программный продукт, тем больше людей хотят с ним работать. С другой стороны, программы быстро устаревают. Люди хотят получать новые расширенные и улучшенные версии, которые могут приходить от первоначального поставщика или из других источников.

В целом, подобного рода информационные ресурсы возможно облечь в осязаемую форму, а также легко тиражировать, увеличивая количество потребителей. Этим своим качеством они практически не отличаются от традиционных товаров. Специфичность же их связана с отрицанием фундаментальных аксиом индустриальной экономики («чем более редким является благо, тем оно полезнее» и «чем выше степень насыщения благом, тем менее оно полезно»). В сетевой экономике ценность продуктов труда вытекает из их множественности, подобно тому, как ценность факс-машин растет при увеличении количества людей, которые ими владеют. Появление в сети немногих дополнительных объектов мо-

жет существенно увеличить позитивный эффект для всех пользователей. Кроме того, все ресурсы, которые можно скопировать, приспособляются к закону инверсионного (обратного) ценообразования и становятся дешевле по мере их совершенствования.

Все, о чем шла речь до сих пор, могло быть «нанесено» на какой-либо носитель и скопировано. Но есть информационные ресурсы, не являющиеся осязаемыми, они менее взаимозаменяемы и уж точно труднее воспроизводимы. К ним относятся человеческое внимание и взаимодействие. Они тоже служат делу или досугу (развлечению или искусству), охватывая обучение, тренировку, анализ специфических вопросов (в приложении к специфическим ситуациям) и личное внимание. Информационные ресурсы этого рода не поддаются легкому воспроизведению через Сеть.

Таким образом, если информационные ресурсы становятся тем ценнее, чем они многочисленнее, и если они стоят тем меньше, чем они становятся лучше и важнее, то, продолжая эту логику, можно сделать вывод о том, что самые ценные вещи должны быть те, которые бесплатны. Электронные копии почти ничего не стоят, а ценность возрастает пропорционально при их умножении, порождая все большую потребность в них. Когда важность и незаменимость продукта установится, компания может продавать дополнительные услуги или делать апгрейд (улучшать), что позволяет следовать и далее курсом щедрости и поддерживать этот магический круг. Вдобавок, единственный фактор в мире, становящийся действительно редким ресурсом, — это внимание. Выбрасывая на рынок бесплатный продукт, производитель привлекает долю человеческого внимания, которая приведет к доле рынка. И то, что сегодня бесплатно, завтра приобретет ценность, включая новые навыки и знания (сетевые, в первую очередь).

Все вышесказанное позволяет с высокой степенью определенности сделать вывод о действительной специфичности производственных отношений, складывающихся в условиях сетевой экономики, а следовательно, и о необходимости их анализа, поскольку сетевая форма организации и взаимодействия проникает практически во все сферы рыночной экономики. Есть оценки, согласно которым в результате наблюдаемой в настоящее время высокой интенсивности основных процессов, формирующих сетевую экономику, в ближайшие 10 лет почти 90% бизнес-организаций в экономически развитых странах будут использовать в своей деятельности Интернет-технологии и сетевые формы управления [3]. Следовательно, в той или иной степени все они станут участниками сетевой экономики, а ее особенности и возможности будут иметь для основной части бизнеса достаточно большой интерес, что в значительной степени уже сейчас позволяет сделать вывод о необходимости и актуальности исследований проблем, связанных с генезисом сетевой экономики. Кроме того, подобный анализ позволит избежать возможных социальных потерь, возникающих в процессе развития сетевой экономики, которые можно предвидеть (а может быть, и уменьшить) за счет дальнейшего исследования ее свойств и моделирования возможных последствий ее развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мамедов О.Ю. Производственное отношение: политико-экономическая модель. Ростов н/Д, 1997.
2. Маркс К. К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13.
3. Паринов С.И., Яковлева Т.И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий // <http://econom.nsc.ru/ieie/main.htm>.
4. Цылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. М.: Наука, 1996.
5. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997 // <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto>.

ПРОСТРАНСТВЕННО- ВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ДИНАМИЗМА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Р.С. БЕКОВ

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики развития, Волго-
градский государственный университет

ВХОДЕ происходящей трансформации российской хозяйственной системы становится заметен выраженный перенос акцента государственной экономической политики на региональный уровень. С этим связана и начавшаяся разработка региональных стратегий развития, и процесс становления экономических целостностей нового типа — федеральных округов. Начавшаяся, пока еще слабая, интеграция хозяйственных субъектов, различных по масштабам и уровням, видам и формам деятельности, состоянию и потенциалу, требует создания эффективных условий ее реализации.

В сфере управления на региональном уровне ставится вопрос об определении пространства существования и развертывания хозяйственной деятельности людей. Параллельно формируется концепция региональной управляющей компании и регионального развития [7], важнейшей темой которой является вопрос о восстановлении природных и человеческих ресурсов, о воспроизводстве полных систем жизнедеятельности населения в условиях интенсивного технологического воздействия на окружающую среду и интенсивного роста производства и потребления.

В ряде наук (региональной экономике, экономической географии, экологии и др.) ставится задача переосмысления исходных понятий «регион» и «региональное развитие» в интерпретации, отличной от традиционной, которая оперирует понятиями экономического района, территории, зоны влияния, поля экономической интеграции и т.п. Постепенно формируется представление о новой теоретической единице мезоэкономического анализа [5, с. 24], описания и прогнозирования процессов исторического развития и воспроизводства региональных систем жизнедеятельности.

Регион становится центральным звеном проводимой государством политики преобразования современной российской экономики [10]. Именно через мезоуровень хозяйства поступают и распространяются импульсы, в нем аккумулируются ответные реакции хозяйственных субъектов. Региональная политика становится важнейшим инструментом комплексного трансформирующего воздействия. Системность принимаемых решений означает учет в экономической стратегии и тактике не только «фактора времени» [1, с. 713], но и специфики пространства, в котором оно будет реализовано.

Традиционная «economics» в подавляющем большинстве случаев опирается на понимание пространства хозяйственной системы как однородного, статичного, принципиально измеримого, качественно безразличного, непрерывного, равновесного и т.д. Тем самым закрываются глаза на особенности функций, структуры и развития отдельных участков пространства (регионов, территорий, юрисдикций, муниципий, кондоминиумов и др.), наличие и формирование неравномерной структуры и инфраструктуры экономики, значительные «перепады» сосуществующих типов хозяйственной культуры, присущих им закономерностей динамики.

Объектом движения в региональном экономическом пространстве является конкретная хозяйственная система региона, развитие которой и протекающие внутри нее процессы предполагают определенную последовательность, заключающуюся в смене фаз общественного воспроизводства, реализации циклов, бифуркаций и т.д. Региональное экономическое пространство обладает целостностью, определенными границами, специфическим объектом движения, а происходящие в нем процессы имеют относительно строгую последовательность. Оно характеризуется разной степенью освоенности и открытости, фрикционно-

сти и растяженности, симметричности и концентрации.

Открытость хозяйственной системы региона тесно связана с неизбежным опосредованием двух разнонаправленных процессов — роста экстернализации и углубления региональной автаркии. Многие субъекты федерации самостоятельно выходят на внешние рынки, соответствующим образом корректируют свой инвестиционный «имидж», создают посреднические структуры для малого и среднего бизнеса в целях привлечения заказчиков и партнеров из-за рубежа. Но нередко происходит и «замыкание» межрегионального оборота материальных и трудовых ресурсов, стабильное воспроизводство в узких рамках экономики отдельного региона. Важной проблемой в обоих случаях является канализация финансовых потоков от этой деятельности: большинство управляющих компаний промышленных предприятий расположено в Москве или базируется в оффшорных зонах. Отток капитала из регионов становится также частью политики областных, краевых и республиканских администраций, лоббирующих дополнительные трансферты из центра, подчеркивая вероятность угрозы нарушения экономической безопасности.

Уровень обеспеченности эндогенными производственными факторами формирует определенные масштабы хозяйствования региона и определяет структуру и сложность его экономического пространства. Устойчивое развитие хозяйственной системы региона наступает в условиях динамического поддержания меры этих факторов, т.е. оптимальных пропорций их взаимного соответствия, следствием чего может стать симметрия факторной и продуктовой наделенности субъектов. Такая симметрия совсем не предполагает арифметического равенства, но основывается на гармоничном распределении с учетом статуса и роли субъектов в воспроизводственном процессе. Асимметрия же предстает в нару-

шении структурных пропорций региональных факторов и ресурсов, закрепленных за конкретными хозяйственными субъектами. Она возникает как «отражение прошлых социально-экономических процессов, как воплощение текущих, настоящих процессов либо как предвосхищение будущих...» [12, с. 17]. Некорректно говорить, в частности, об асимметрии информации, поскольку сама информация как совокупность обобществленных данных не может быть асимметричной, — речь идет о неравномерности доступа и/или наделенности хозяйственных субъектов сведениями и данными различного характера.

Ощутимая нехватка, равно как и избыточная концентрация факторов, участвующих в поддержании гомеостазиса региональной хозяйственной системы, являются вредными, а порой и опасными [9, с. 155]. Отсутствие минимально необходимого объема факторов для осуществления трудовых, производственных, хозяйственных процессов останавливает развитие и, по исчерпанию резервов, приводит к кризису и гибели системы. С другой стороны, сверхконцентрация ресурсов и факторов развития формирует расточительную (в лучшем случае — неэкономную) модель экономического поведения акторов в данном участке пространства.

Реализация хозяйственной деятельности людей в пространстве и времени и достижение ее результатов представляют собой форму освоения человеком пространства природного бытия в координатах, задаваемых социальной деятельностью. Характер и параметры такого освоения различны в различных регионах, зависят от уровня их экономического развития. Показателями степени освоенности экономического пространства являются: эффективность использования ресурсов; степень загруженности коммуникационных линий, производственной инфраструктуры; концентрация производственных, сбыто-

вых предприятий; степень развитости технологий и техники, приемов и операций деятельности; насыщенность разнообразными конфигурациями, ритмами и циклами взаимодействий и др.

Пространственная структура региона предстает как совокупность экономических связей и отношений, возникающих между хозяйственными субъектами регионального мезоуровня по поводу рационального использования уникального сочетания производственных факторов посредством адекватного размещения предприятий. Ее взаимосвязь с временной структурой хозяйствования проявляется в задачах минимизации времени на всех стадиях воспроизводственного цикла; достижения рациональных временных пропорций пользования, владения и распоряжения факторами, продуктами и товарами [3, с. 55–56].

В пространственной структуре региона выделяют следующие элементы. Центр — это объект, выполняющий по отношению к остальному пространству определенную системную функцию. Ядро есть часть регионального пространства, наиболее выражающая его существенные признаки. Периферия — остальная часть пространства, дополняющая центр и ядро. Пункт (точка) представляет собой объект, внутренними размерами которого допустимо пренебречь. Повышение внимания к базовым элементам регионального пространства определяет поиск, выявление и акцентированное развитие «точек роста» — предприятий и их объединений, в перспективе способных стать системными «локомотивами» регионального воспроизводства. В анализе экономического пространства региона также выделяют очаги, узлы, фокусы, полюсы и т.д. [2, с. 72–76].

Однако многообразие проблем трансформационной динамики регионального хозяйства нуждается в дополнительном исследовании с привлечением временного аспекта, ведь, по словам

М. Кастельса, «пространство есть кристаллизованное время» [6, с. 385], можно даже сказать — «застывшее» в моментальном «срезе». Поэтому правильное теоретическое осмысление пространственно-временных параметров, ориентиров и императивов экономического развития позволит адекватно воспринимать и отражать действительность в моделях, концепциях, рекомендациях, программах, способствуя на практике своевременному и верному принятию управленческих решений.

Для освоения пространства необходимы вполне определенные затраты и усилия. Их объем определяется теми препятствиями, которые исторически сложились и действуют на данной территории. Пространственные ограничения позитивной экономической динамики можно связать с негативными особенностями структуры факторов производства и ее отдельными проявлениями (информационной асимметрией, институциональными, валютными, тарифными и другими ограничениями, негативными особенностями межотраслевой кооперации и интеграции, громоздкой и дорогостоящей организацией, неодинаковой обеспеченностью квалифицированными кадрами, отраслевыми диспропорциями размещения производства и его снабжения ресурсами и др.).

К темпоральным (временным) барьерам освоения и использования пространства экономической деятельности можно отнести: различие в часовых поясах; сезонные дисбалансы; перепады динамики в пиковые и непииковые часы; дисбалансы фаз жизненного цикла продуктов и факторов; диссонансы ритмов хозяйственных процессов; несовпадение динамики и «глубины» рыночных преобразований; разницу в темпах создания производственной и коммуникационной инфраструктуры и др. Значительные размеры территории, различия природно-климатических условий, ресурсного потенциала, а также различие пара-

метров пройденной траектории хозяйственного развития являются комплексной причиной дробления регионального континуума, появления множественных «разрывов» и «трещин» в его пространственно-временной «ткани».

Нецелесообразно рассчитывать на одновременность, равномерность и одинаковость процессов социально-рыночной трансформации хозяйственной системы. Наряду с локальной консервацией старых отношений и институтов возникают и локальные ускорения перехода к передовым моделям организации. Время переходных процессов на региональном уровне представлено совокупностью неоднородных изменений, преобразований, трансакций, накладывающимися и переплетающимися циклами, стадиями и фазами.

Концентрация трансформационных изменений чрезвычайно широко варьируется у прогрессивных, регрессивных и застойных регионов; существенно различается число хозяйственных субъектов и объектов, насыщенность инструментами и актами. При этом в рамках хозяйственной системы более высокого уровня (экономика страны) в перспективе уровень этой концентрации непрерывно растет.

Экономические блага в региональном пространстве и времени распределены неравномерно. В рамках региона создаются определенные условия для экономической деятельности людей, в том числе и для их непосредственных и социальных перемещений, а также трансляции товаров и капитала. Эти процессы в разных территориальных целостностях имеют свои временные особенности, проявляющиеся в размерах и интенсивности процесса мобильности, в его причинной обусловленности, направлениях, ритме, темпе осуществляемых перемещений.

Трансформация пространственно-временного континуума окружающих хозяйственных систем выражается в про-

цессах слияния и поглощения, раздробления и реструктуризации крупных предприятий, ФПГ и территориально-производственных комплексов; в экономической интеграции и дезинтеграции, открытости, интервенции, оккупации, деструктивной локализации и автаркизации, требующих своего теоретического уточнения и переосмысления.

Среди закономерностей пространственно-временного метаморфоза региональных экономических систем можно выделить их поступательно-циклический характер; глубокие различия в инновационном динамизме; поляризацию экономического пространства, отражающую сложные соотношения между его ядром, периферией, «контактными зонами», а также процесс смещения эпицентра регионального развития и изменения параметров его траектории; консервативный характер промышленной структуры; асинхронность изменений и многообразие переходных форм на различных уровнях, в разных сферах и сегментах хозяйства и др.

В актуальном времени за счет сложного взаимовлияния эндогенных и экзогенных факторов разных уровней на региональном уровне осуществляется приращение собственных специфических качественных и количественных изменений пространственно-временного континуума. В рамках этого процесса происходят трансформации, модернизации, модификации, адаптации хозяйственной структуры и инфраструктуры региона, обретение им новых форм хозяйствования. Региональная хозяйственная система как сущее — есть всегда развивающаяся целостность. Поэтому в русле возможного целенаправленного совершенствования региональной хозяйственной системы представляется важным реализовать необходимость эффективного согласования пространственно-временных связей в оперативном, тактическом и стратегическом аспектах программирования ее будущего состояния.

Метаморфоз пространственно-временного континуума хозяйства региона состоит в единстве, противоречии и непрерывном взаимном переходе его сторон в факторах, процессах и результатах хозяйственной деятельности. Региональное пространство и время взаимно детерминируют в их едином континууме общее и особенности результатов своего взаимодействия в различиях затрат и полезности произведенных благ. Этот метаморфоз становится импульсом для изменения форм хозяйствования, которое реализуется в новой информации, организации и институции региональных структур, функций и эволюции.

Эндогенные и экзогенные факторы, влияющие на динамику регионального развития, целесообразно условно разделить на горизонтальные и вертикальные. Вертикальные каналы осуществляют межуровневое взаимодействие регионального хозяйства с внутренними субъектами данной системы и субъектами ее сред разного уровня и генезиса. Мезохозяйственная система региона движется в пространственно-временных рамках систем высших уровней иерархии, т.е. претерпевает изменения более высокого качества. Следовательно, при прогнозировании и индикативном планировании следует учитывать варианты возможных изменений в экономической политике государства, в расстановке сил на арене международной конкурентной борьбы, в стратегии и тактике транснациональных корпораций и банков, превентивно и мобильно на них реагировать. Одновременно происходят изменения в различных хозяйственных системах регионального мезоуровня, создаются дополнительные возможности межрегионального взаимообмена элементами их пространственно-временных континуумов, что способствует изменению каждого из них.

Флуктуации цен на мировом, национальном, региональных и локальных рынках; стихийные бедствия, катастрофы,

обострение ситуаций в «горячих точках»; рост социального престижа экологически безопасных или высокотехнологичных производств и продуктов; динамика основных показателей экономики развитых стран и регионов — вся совокупность этих зачастую мало согласованных, на первый взгляд, явлений и процессов в значительной степени детерминирует направления и параметры эволюции регионального хозяйства. Ее канализирует вертикальное и горизонтальное воздействие данного мезоуровня с другими базовыми и промежуточными уровнями хозяйственной системы общества. Задача первостепенной важности для российских регионов — стимулировать активное восприятие субъектами их хозяйства получаемых по вертикальным и горизонтальным каналам накопленного опыта, полезных новаций и рутин.

Эволюционирующий хозяйственный континуум регионов характеризуется стадийной и фазовой неоднородностью происходящих в нем процессов; асимметрией и асинхронностью их функционирования, обусловленной цикличностью развития; дискретностью преобразований, связанных с необходимостью преодоления консерватизма субъектов и агентов к изменению привычного порядка деятельности; «рваным» темпом и аритмией вносимых изменений; перманентным возникновением одинаково губительных для хозяйственных взаимодействий сверхконцентрации и «разреженности» пространства. Дифференциация российских регионов отличается системным дисбалансом: достаточно сравнить экономические позиции Москвы и стагнирующих регионов как своеобразных полюсов российского макрорайона. Этим определяются тенденции некоторых регионов, с одной стороны, к повышению степени автаркии, а с другой — к мощной экономической интервенции. Перманентно возникающие диссонансы специфических интересов регионов как особого рода хозяйствен-

ных субъектов детерминируют задачу научного обоснования, разработки и проведения программы устойчивого развития мезохозяйственных систем, учитывающей современные тенденции глобализации, демократизации, экологизации и гуманизации.

При принятии экономических решений необходимо учитывать значение пространственного фактора, так как большая удаленность субъектов хозяйственной системы друг от друга приводит к росту себестоимости, а в конечном итоге — цены на выпускаемую продукцию за счет энергетической и транспортной составляющих. Удаленность крупных обрабатывающих предприятий от источников сырья и основных центров сбыта готовой продукции часто является причиной проблем с ее реализацией.

Необходимо в сжатые сроки разработать методику составления и механизм унификации законов субъектов РФ «О стратегическом управлении экономическим пространством». В основу этих юридических актов следует положить факторный подход как системную основу, гарантирующую согласование исходных положений и отражение в законе всех аспектов экономической жизни региона. Одну из первых попыток принятия подобного закона, предпринятую в Сахалинской области, нельзя признать удачной: например, само региональное экономическое пространство области определяется здесь как «совокупность институциональных, функциональных, собственных, трудовых, социальных, финансовых, производственных и других экономических институтов на территории... области (курсив наш. — Р.Б.)» [4]. Но неужели, кроме институтов, у регионального экономического пространства нет других измерителей? С этим вряд ли можно согласиться.

Сокращение межрегиональной торговли является одним из самых значительных факторов территориальной дифференциации социально-экономи-

ческого развития страны. Для его преодоления необходимо обеспечение единства налогово-бюджетной системы, смягчение диспропорций регионального развития и сохранение территориальной целостности. Для скорейшего разрешения противоречий экономического пространства и устранения его аномалий необходимы выработка и реализация управляющих воздействий, обращенных к конкретным регионам, отдельным элементам регионального хозяйства, различным аспектам регионального развития и т.д. Одной из форм таких решений являются федеральные целевые программы экономического и социального развития субъектов мезохозяйства.

Не должны оставаться в стороне вопросы, связанные с экологической стороной хозяйственной деятельности. В качестве наиболее обобщающего критерия, определяющего размеры допустимой нагрузки на природную среду, должна быть принята хозяйственная емкость локальных экосистем. Она должна быть стратегическим ориентиром при поиске и составлении оптимальной траектории хозяйственного развития территории. Кроме того, в регионах должны быть созданы программы перехода к безотходному производству. В этой связи необходима организация производств в пределах промышленных агломераций, при которой отходы одних производств служат сырьем для других.

Для мезохозяйственных систем с моноотраслевой направленностью производства необходима диверсификация отраслевой структуры промышленности, делающая экономику региона более устойчивой к колебаниям рыночной конъюнктуры и т.д. Создание единого экономического пространства предполагает наличие единого механизма межотраслевых отношений и воспроизводства в целом. Его отсутствие приводит к сложностям в процессе отраслевого и регионального сотрудничества, к проблемам в распределении и обмене, что неминуемо

порождает неэффективное функционирование отраслей, регионов и экономической системы в целом [8, с. 97].

Интеграция хозяйственных субъектов мезоуровня в экономическом пространстве современной России также представляется важнейшим элементом их горизонтального взаимодействия. Данный процесс объективно усилит и закрепит устойчивые, постоянно воспроизводящиеся межрегиональные связи и отношения в различных сферах жизнедеятельности. Особое внимание следует уделить программному развитию федеральных округов, темпорально и пространственно локализующих интеграционные процессы региональных хозяйственных целостностей. Системное развитие экономик регионов посредством обобществления хозяйства в округах должно не только учитывать специфику каждого из них, но и сочетать это с проведением единой ценовой, налоговой, кредитной, бюджетной, промышленной, инновационной, инвестиционной политики Российской Федерации.

Характеристика динамики региона в экономическом пространстве страны предполагает ответы на вопросы о природе его хозяйственной системы, о внутрихозяйственных противоречиях, о влиянии на ее формирование внешней хозяйственной среды и о путях его дальнейшего движения. Поиск ответов на поставленные вопросы должен учитывать, что в отношении регионального хозяйства как целостной, сложноорганизованной, динамичной системы категории пространства и времени применимы не только в традиционном философском понимании, но и в смысле функционального экономического пространства и внутреннего времени хозяйственной системы региона.

Регион развивается в определенном функциональном хозяйственном пространстве с присущими ему методами и формами управления. Анализ данного пространства и соответствующей ему си-

стемы управления позволяет прогнозировать тенденции развития исследуемой хозяйственной системы. Эволюция хозяйственных систем всегда связана с качественными изменениями функционального экономического пространства. Последнее характеризует внутреннюю организацию и среду функционирования данной хозяйственной системы и, в отличие от геометрического пространства, не обладает свойством инвариантности.

Объектами движения в функциональном экономическом пространстве являются конкретные региональные хозяйственные системы, развитие которых и протекающие внутри них процессы предполагают определенную последовательность, как, например, смена фаз процесса общественного воспроизводства. Таким образом, функциональное хозяйственное пространство обладает целостностью, определенными границами, специфическим объектом движения, а процессы, развивающиеся внутри него, имеют относительно строгую последовательность.

Исторически сложившаяся на данной территории институциональная структура может способствовать созданию ограничений и «барьеров» в перемещении факторов, их «скапливанию» в определенных участках и точках регионального пространства. Если доступ к факторам ограничен низкой пространственной мобильностью населения, то это приводит к «перекосам» в их пользовании, владении и распоряжении, что стимулирует закрепление неравенства. В принципе «институты... представляют собой логически последовательные образцы человеческой деятельности, прибегая к которым люди и организации производят и воспроизводят свое материальное существование и *организуют время и пространство* (курсив наш. — Р.Б.)» [11, с. 16].

Качеством наличных ресурсов в значительной степени определяется и качество потенциала экономического пространства региона, а факторами — эф-

фективность его использования. Последняя находится в сложной зависимости от взаимоперехода ресурсов, факторов и условий, стратегии хозяйственного развития, а также в некоторой степени определяется возможностью мобилизации накопленных резервов, что обеспечивает его устойчивость, ритмичность, повышает способность гомеостазиса. Поэтому размеры регионального национального богатства (РНБ) как мезоэкономической формы пространства не могут определяться развитостью какого-либо фактора, например качеством населения, уровнем развития высоких технологий, информатизацией и т.д.

Каждая конкретная хозяйственная система развивается в определенном внутреннем экономическом пространстве с присущими ему методами и формами управления, принципами и моделями организации, каналами и продуктами информации. Анализ данного пространства в ракурсе соответствующей системы управления зачастую позволяет прогнозировать тенденции развития исследуемой хозяйственной системы. Эволюция хозяйственных систем всегда связана с качественными изменениями во времени элементов институционального пространства. Последнее характеризует внутреннюю институциональную организацию и нормативно-правовую среду функционирования данной хозяйственной системы.

Актуальные преобразования институтов политической сферы привели к возникновению новой проблемы регионального развития, а именно — к несовпадению границ экономических районов и федеральных округов. Первоначально региональные ассоциации формировались в рамках экономического районирования, однако теперь закреплена диспропорция формальной и неформальной форм межрегиональной интеграции.

Становление хозяйственных систем окружного типа происходит по механиз-

му перехода от эклектичного набора региональных экономических пространств, параметры которых плохо корреспондируются, к их эволюционной адаптации, постепенному движению к единству через региональную конвергенцию. Принятые административные решения, опирающиеся на тенденции обобществления регионального производства, должны наполняться реальными экономическими процессами в ходе интеграции мезохозяйственных субъектов.

Если этого не происходит, то неоднородность сохраняется, осуществляемые преобразования большей частью не приживаются, происходит хозяйственное обособление регионов в рамках территориальных границ федеральных округов. Как результат, происходит отторжение отдельных частей экономического пространства и его общая редукция. Это хорошо иллюстрирует пример Южного федерального округа (ЮФО): с одной стороны, развитые и стабильные Ростовская и Волгоградская области, Краснодарский край, с другой — экономически «пустая» Калмыкия и разрушенная Чечня.

Пространственная структура мезохозяйственной системы предполагает постоянную фиксацию произошедших изменений состава и содержания хозяйственной системы в пределах ее динамической устойчивости. Структура сохраняет основные свойства системы при различных внешних и внутренних воздействиях. Функционирование отражает ритмы и режимы преобразований и преобразований ресурсов, факторов и продуктов окружного мезохозяйства в границах его пространственной структуры. Уровень полноты процессов делает систему жизнестойкой и динамичной или, наоборот, вялой и застойной. Развитие можно рассматривать как направленное, закономерное изменение хозяйственной системы, результатом чего является возникновение ее нового качественного состояния.

В методологическом плане исследование развития крупных мезохозяйственных систем затруднено, поскольку большая часть показателей, используемых в статистике и прогнозировании, не отражает трансформации качества хозяйственной системы, характеризуя лишь количественные изменения ее структуры и состояния.

Природа континуума региональной хозяйственной системы окружного типа отражает непрерывность ее функционирования, структурного строения и развития, проявляясь в постепенном переходе от одних экономических форм к другим в их взаимном расположении (пространственный аспект континуума) и в смене ресурсов, факторов, продуктов и форм общественного бытия их новыми генерациями (временной аспект).

На фоне происходящих глобальных изменений осуществление экономических реформ в России ставит ряд важных в теоретическом и практическом плане вопросов, ответы на которые должны учесть передовой опыт и достижения как зарубежных, так и отечественных реформаторов. Среди них особое место занимают вопросы, связанные с факторами, условиями, механизмами осуществления преобразований, а также с последствиями реализации той или иной стратегии развития на длительный период для экономики страны. В связи с этим большую актуальность приобретает осмысление и регулирование масштабов и эффектов предпринимаемых действий, а также анализ их влияния на существующие пространственные отношения.

Перечисленные моменты требуют более полного и содержательного индикативного отражения пространственно-временных характеристик региональных хозяйственных процессов, формирующих синтетическую «картину» переходного континуума современной России. К таким индикативным свойствам пространства и времени региональных хозяйственных систем относятся: кон-

центрация и специализация, многообразие и однородность, симметрия и асимметрия, открытость и замкнутость, гомогенность и гетерогенность и другие факторные, процессные и продуктовые характеристики.

Целесообразно в рамках реформирования региональной статистики ввести новую форму отчетности руководителей субъектов федерации, предоставляемую ежеквартально полномочному представителю Президента РФ по каждому федеральному округу. В отчете, заверяемом губернатором и руководителем статистической службы региона, должна быть оценена динамика экономического пространства по следующим направлениям: освоение и насыщение территории; мобилизация и концентрация ресурсов и факторов; норма формирования и уровень использования запасов и резервов; инкубация, стратификация, адаптация и санация предпринимательства; локализация и диверсификация производства, его устойчивость; инновационность и мобильность, профессионализм и квалификация, занятость и активность населения; оснащенность и возраст, отраслевая и пространственная структура технологического капитала; легитимация и противоречивость институционального поля; монополизация и эксплуатация, посредничество; актуальность, релевантность, доступность и полнота информации; тенденции развития пространства производства, распределения, обмена и потребления, их инфраструктуры и т.д. Такой отчет позволит оценить реальные изменения экономического пространства во времени, учитывая не только разнородные количественные изменения, но и качественные сдвиги экономической динамики.

Более полный учет пространственно-временных критериев и динамики их параметров при составлении концепций, стратегий, программ и тактических мер по развитию региональных и окружающих

хозяйственных систем в сложных условиях нестабильности и трансформации позволит повысить уровень их многосторонности, научности и реалистичности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Избранные труды: В 4-х т. Т. 1: Политическая экономия: Политическая экономия и экономическая политика; Диалектика соц. экономики; Конечные народно-хозяйственные результаты. М.: ОАО НПО «Экономика», 2000.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
3. *Иншаков О.В.* Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1995.
4. Закон Сахалинской области «О стратегическом управлении экономическим пространством Сахалинской области»: Проект (принят в первом чтении 6 февраля 2003 г.) // http://vff-s.narod.ru/sb/p09_1.html.
5. *Иншаков О.В., Лебедева Н.Н.* Знакомая и неведомая мезоэкономика (размышление над книгой: Мезоэкономика переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия. — М.: Наука, 2001. — 516 с.) // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Вып. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
6. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
7. Концепция создания региональной управляющей компании: Препринт № WP/2001/09 / О.В. Иншаков, В.В. Курченков, А.С. Плотников, П.В. Поляков. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001.
8. *Малышев В.Л.* Актуальная проблема инвестиционной политики России // Экономическая наука современной России. 2002. № 1.
9. *Прыкин Б.В.* Стратегия экономики. Природный экогармонизм. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
10. *Рукина И.М.* Регион и его роль в создании общего экономического пространства // Экономическая наука современной России. 2003. № 3. С. 73–85.
11. *Стрежнева М.* Особенности институционального развития ЕС // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 3.
12. *Трубицына Т.И.* Асимметрия экономики // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. 2000. Вып. 5. С. 14–17.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

ВЛАСТЬ-СОБСТВЕННОСТЬ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ РОССИИ

Ю.В. ЛАТОВ

кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет — Высшая
школа экономики, Москва

Материал данной статьи является предварительным вариантом одной из глав учебного пособия по институциональной экономической истории, подготовленного группой российских и зарубежных экономистов-историков под руководством доктора экономических наук, профессора Р.М. Нуреева. Полную публикацию этого учебного пособия предполагается осуществить в 2005 г. Автор выражает глубокую благодарность Рустему Махмудовичу Нурееву за очень ценные советы при написании данного материала и за глубокую редакторскую работу.

© Латов В.Ю., 2004

ИЗУЧЕНИЕ экономической истории России необходимо не только из соображений национального самопознания, но и потому, что она неразрывно связана с одной из главных теоретических проблем экономической истории — различием восточного и западного путей развития. Колебание между восточной и западной моделями развития есть главный лейтмотив российской истории. Многократно (последний раз — в самом конце XX в.) Россия демонстрировала желание стать «нормальной» европейской страной, но получалось «как всегда». Исторический опыт России показывает, с каким трудом осуществляется европеизация даже на окраине самой Западной Европы.

МОБИЛИЗАЦИОННО-КОММУНАЛЬНАЯ СРЕДА РОССИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Хозяйственная жизнедеятельность россиян, которые вплоть до середины XX в. оставались в основном крестьянским сообществом, связана прежде всего с особенностями их земледельческого производства. Природно-географическую среду русского средневековья следует охарактеризовать как *мобилизационно-коммунальную*, т.е. такую, которая создает аритмию производства и требует коллективных усилий под единым руководством (рис. 1).

Хозяйственная культура российско-го/русского этноса формировалась в условиях короткого производственного цикла. Северный континентальный климат, короткое и холодное лето заставляли осуществлять главную земледельческую деятельность в режиме не рав-

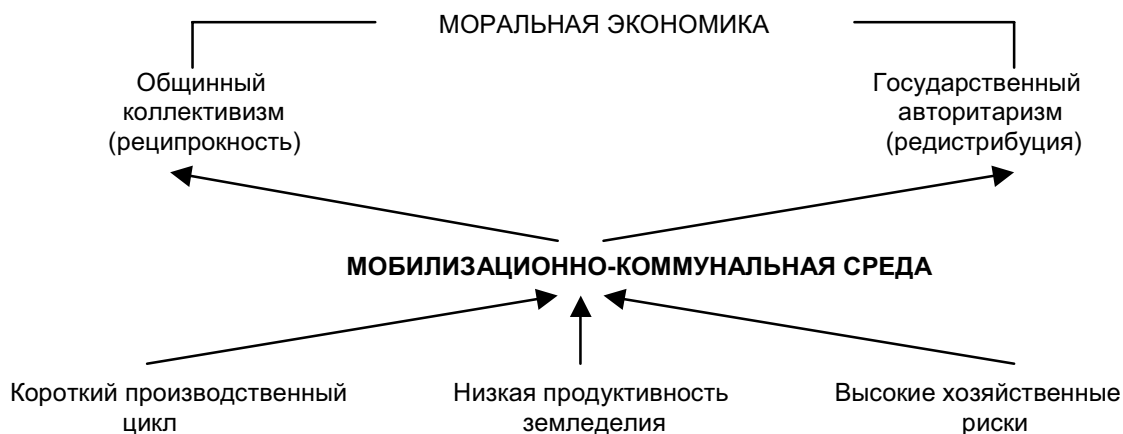


Рис. 1. Мобилизационно-коммунальная среда в средневековой России

номерного расходования сил, а импульсной мобилизации. Это значит, что в течение 5 месяцев в году (с начала мая до начала октября) русский крестьянин трудился на пределе сил, а остальное время года вынужденно оставался свободным. Для сравнения можно отметить, что в Западной Европе срок сельскохозяйственных работ был вдвое длиннее (не работали лишь в декабре и январе), воспитывая у земледельцев привычку к постоянному размеренному труду [13, с. 554 и др.].

Следующей природно-географической особенностью, обусловившей специфику российской экономической культуры, является низкая продуктивность земледелия, приводящая к существованию в режиме выживания. Аритмичный труд на не слишком плодородных землях давал низкую отдачу: даже в эпоху Нового времени урожайность зерновых не превышала сам-3 (три собранных зерна на одно посеянное)¹. Между тем в Западной Европе уже в XVI в. нормой стали урожаи зерновых сам-5. Этот разрыв нельзя объяснить отставанием в агротехнике: по расчетам Л.В. Милова, если учитывать только природно-кли-

матический фактор, абстрагируясь от различий труда и капитала, то чистый выход растительной биомассы в России все равно в среднем в 2–2,5 раза ниже, чем в Западной Европе [14, с. 15]. Низкая продуктивность земледелия оставляла мало возможностей для накопления излишков, а следовательно, для значительного социального расслоения.

Низкопродуктивное земледелие средневековой России послужило одной из причин слабого развития городов, которое в доиндустриальных обществах определяется масштабами аграрного прибавочного продукта. В свою очередь, слабое развитие городов, а следовательно, слабое развитие ремесленно-промышленной деятельности, не дали развиваться (как в Западной Европе) «третьему сословию» с присущими ему ценностями индивидуализма. В XV в. в городах жило всего 0,1% населения Северо-Западной Руси [1, с. 324] (в менее урбанизированной Северо-Восточной Руси — еще меньше), даже в конце XVII — начале XVIII в. доля горожан составляла в России лишь около 4% (табл. 1). Для сравнения вспомним, что в населении Англии доля горожан составляла уже в XV в. примерно 20%, а в XVIII в. — порядка 50%.

Самое тяжелое заключалось в высоких хозяйственных рисках — урожаи были не только требующими аврально-

¹ К концу XVIII в. средние урожаи зерновых в Европейской России составляли всего порядка сам-3 или даже сам-2 [13, с. 189].

Таблица 1

Сословный состав населения России раннего Нового времени, млн человек [8, с. 143]

Основные группы населения	1678 г.	1719 г.
Податные крестьяне горожане	10,1 9,6 0,5	13,6 13,0 0,6
Неподатные (дворяне, армия, духовенство, чиновничество)	0,4	1,3
Всего	10,5	14,5

го труда, не только низкими, но и весьма нестабильными. Авральность и низкая отдача сами по себе повышают риско-

ванность хозяйственной деятельности. Но в России сбор урожая зависел не столько от количества и качества труда, сколько от капризов погоды [13, с. 411].

Рисунок 2, показывающий колебания средней урожайности в России XIX–XX вв., демонстрирует высокую амплитуду — урожайность на протяжении нескольких лет могла варьироваться двукратно и даже еще сильнее. Можно ли эту тенденцию экстраполировать в прошлое? Для средневековой России, конечно, статистики урожайности нет. Однако о колебаниях сборов зерна можно составить представление хотя бы по статистике хлебных цен. Так, данные за XVI в. показывают (рис. 3), что всего за

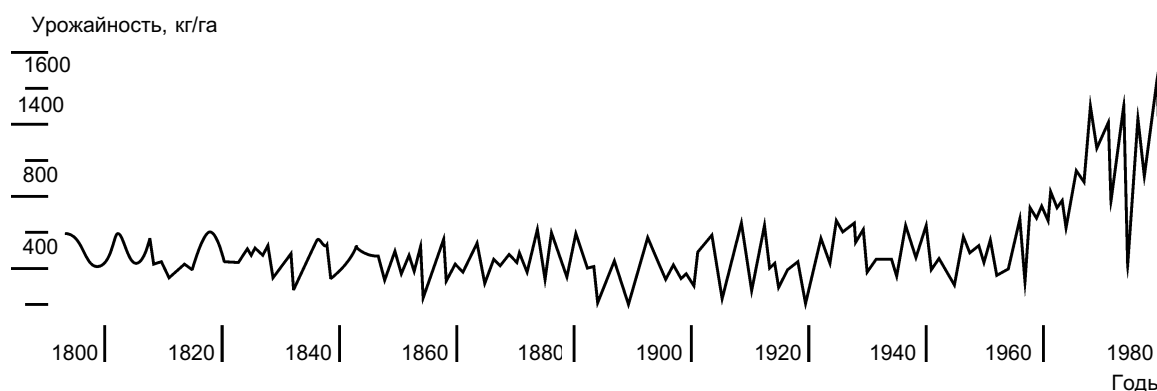


Рис. 2. Колебания средней урожайности зерновых в России 1800–1980-х гг. [3, с. 87]

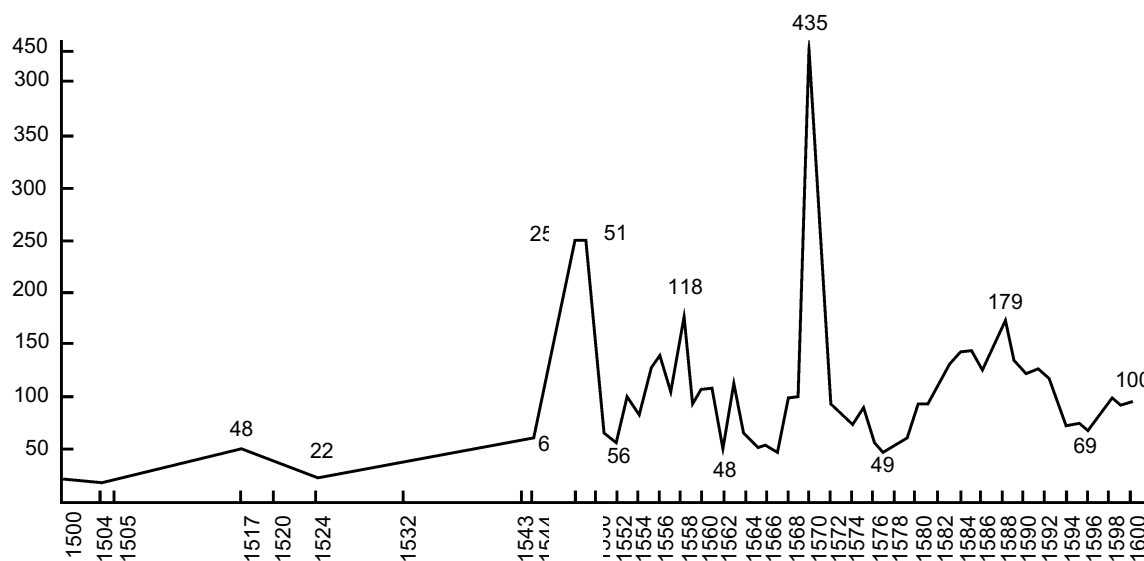


Рис. 3. Колебания индекса хлебных цен в России XVI в. (за 100 взят уровень цен 1600 г.) [12, с. 41]

десятилетие сводный индекс цен на хлеб в Русском государстве мог варьироваться от 48 (урожайный 1562 г.) до 435 (неурожайный 1570 г.). Очевидно, что и урожайность варьировалась со столь же высокой — едва ли не десятикратной! — амплитудой.

Слабая взаимосвязь между личным трудом и уровнем жизни сформировала фаталистические черты русского национального характера («От суммы да от тюрьмы не зарекайся»), ощущение невозможности улучшить жизнь собственным трудом («От трудов праведных не наживешь палат каменных»).

Конечно, выживание в условиях высоких жизненных рисков требовало не только фаталистической надежды на «авось», но и создания механизмов хотя бы частичной компенсации этих рисков. Доиндустриальные общества допускают развитие двух типов гашения последствий рисков:

- 1) объединение рисков путем замены шоковых потерь регулярными издержками — речь идет о сборе регулярных налогов, податей и сборов в пользу стоящих над индивидуальным домохозяйством инстанций (общины, землевладельца, государства), которые при наступлении «страхового случая» (голод, пожар, нашествие) обязаны помогать нуждающимся;
- 2) распределение рисков — деление последствий возможных потерь между членами некоего коллектива (общины, цеха, касты), объединенного стремлением противостоять единым для всех потенциальным опасностям.

Первый вариант предполагает создание стоящей над домохозяйством властной «вертикали», второй — растворение индивидуального домохозяйства в общинных коллективах. Именно эти черты, *государственный авторитаризм* и *общинный коллективизм*, стали императивом российской цивилизации.

Сильные перераспределительные механизмы внутри крестьянского социума могли базироваться только на уравнительных ценностях. Поэтому объективные условия хозяйственной деятельности российских крестьян обусловили длительное сохранение и даже периодическую регенерацию общинных форм организации социально-экономической жизни.

Важнейшей характеристикой общинных форм поведения являлась *реципрокация* при помощи многочисленных обычаев уравнительного перераспределения, таких как потлач (дарение излишков), помочи (совместная трудовая деятельность), наряды миром, толоки, складчина. Реципрокный характер такого обмена означал, что обмен осуществлялся между равными, а получение помощи накладывало на получателя обязательство немедленно отозваться на призыв оказавшего ему помощь, когда последний будет в ней нуждаться.

Общинная реципрокность дополнялась государственной *редистрибуцией*: центральная власть имела право накладывать на всех подданных подати, чтобы использовать централизованные средства на общественно полезные цели. Поскольку в ситуации высоких жизненных рисков расходы правителя не могли не колебаться, за ним признавалось право собирать не только обычные, но и экстремальные поборы.

Таким образом, мобилизационно-коммунальный труд неизбежно вел к развитию «моральной экономики» сельской общины и государственного патернализма. Как и в других «восточных» странах, российская «моральная экономика» культивировала представления о *человеке как принадлежности целого*, коллектива, и о *традиции как высшей ценности* в сравнении с новациями. Крестьянин подчинялся общине, община подчинялась землевладельцу, а землевладелец подчинялся государству. В результате попавший в нужду крестья-

янин мог рассчитывать на обязательную помощь своих односельчан и на патернализм «барина», а в случае особо тяжелых неурожаев — на государственную раздачу хлеба (как это было, например, во время «великого годуновского голода» 1601–1603 гг.). Но едва трудолюбивый и удачливый землепашец начинал богатеть, как его достаток «срезался» государственными повинностями, поборами землевладельца и обязательствами помогать соседям по селу.

Коллективизм и авторитаризм, основные черты традиционной российской хозяйственной культуры, «впечатывались» в национальную ментальность и способствовали развитию в средневековой России институтов своего рода «государственного способа производства».

ВЛАСТЬ-СОБСТВЕННОСТЬ КАК БАЗОВЫЙ ИНСТИТУТ РОССИЙСКОЙ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Азиатский способ производства в средневековой России. Россия, как и страны Востока, принадлежит к тем странам, где институциональные рамки хозяйственной деятельности в решающей степени задаются именно государством, а не самоорганизацией гражданского общества. На этом основании некоторые обществоведы делают вывод, что хотя Россия географически является европейской страной, но ее модель социально-экономического развития — это типичный для доиндустриального Востока азиатский способ производства («*Восточный деспотизм*»).

Вопрос о том, насколько правомерно использовать для характеристики общественного строя средневековой России теорию азиатского способа производства, обсуждался на протяжении всего XX в., однако научная дискуссия по этой проблеме далека от завершения.

Само понятие «азиатский способ производства» появилось в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса для обозначения примитивного раннегосударственного общественного строя, «государственной системы сельских общин», основанной на противостоянии государства-класса и класса подданных². Хотя основоположники марксизма не применяли его по отношению к России, однако среди дореволюционных обществоведов идея об азиатском, не-феодалном характере средневековой России пользовалась довольно высокой популярностью. Можно вспомнить хотя бы полемику между российскими марксистами, когда в 1906 г. Г.В. Плеханов определил допетровскую Россию как «московское издание экономического порядка, лежавшего в основе всех великих восточных деспотий» [22, т. 15, с. 31].

В советский период подобная интерпретация российской истории стала в самой России заведомо невозможной. Действительно, как можно говорить о социалистической революции, если в России не было ни «нормального» капитализма, ни даже «нормального» феодализма?! Характерно, что в разгар знаменитых дискуссий советских историков в конце 1920-х гг. об азиатском способе производства вопросы русской истории подчеркнуто не затрагивались. Тем более невозможной оказалась постановка вопроса о не-феодалном характере русского средневековья в 1930–1970-е гг., когда даже само понятие «азиатский способ производства» рассматривалось советскими историками-ортодоксами как довольно сомнительное. Основой для официальной интерпретации всего русского средневековья стала сформулированная еще до революции концепция «феодализма в России» Н.П. Павлова-Сильванского, утверждающая аналогичность Руси сред-

² Обзор дискуссий об азиатском способе производства см.: [17].

невековому феодализму Западной Европы³. Те советские историки, кто осмеливался подвергать сомнению «русский феодализм» (как, например, И.Я. Фроянов в концепции древнерусских «городов-государств»), ограничивались утверждениями о «дофеодальном» характере средневековой Руси, не рискуя уточнять, а что же-таки предшествовало русскому феодализму.

Будучи запрещенной в СССР, «азиатская» интерпретация российского средневековья получила широкое распространение за рубежом, где использовалась для объяснения коренных отличий российского/советского пути развития от западного. Этот подход стал популярен среди западных советологов благодаря прежде всего концепциям «восточного деспотизма» К.-А. Виттфогеля [32] и «вотчинного государства» Р. Пайпса [19; 20].

Среди отечественных обществоведов открытое признание не-феодалного, «азиатского» характера российского средневекового общества стало полу-

чать распространение лишь в 1990-е гг. Правда, марксистская концепция азиатского способа производства считается «немодной», ее идеи возрождаются чаще всего под иными названиями. Можно вспомнить хотя бы теорию раздаточной экономики О.Э. Бессоновой [2] (рис. 4),

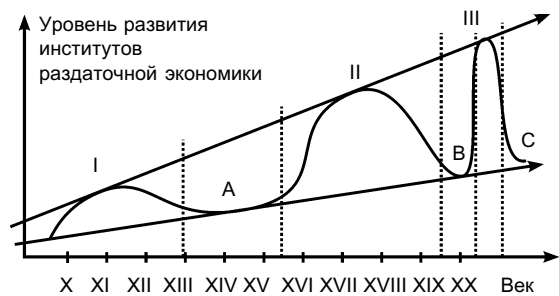


Рис. 4. Институциональные циклы в развитии раздаточной экономики России (по О.Э. Бессоновой):

основные периоды: I — X — конец XII в.; II — XV–XIX вв.; III — 20–80-е гг. XX в.;
переходные периоды: A — квазифеодализм XIII — конца XIV в.; B — квазикапитализм конца XIX — начала XX в.; C — квазирынок конца XX в.

согласно которой главной тенденцией экономической истории России является усиление институтов раздатка-реципрокности, хотя в волнообразных колебаниях усиления/ослабления этих институтов можно выделить периоды доминирования отношений квазифеодализма — квазикапитализма — квазирынка, схожих с частнособственническими системами Запада. Сейчас сомнения в феодальной интерпретации средневековой истории России открыто высказываются даже в учебной литературе⁴.

На современном этапе развития теории экономических систем еще нельзя дать окончательный ответ на вопрос, был ли в России при «старом режиме» азиатский способ производства с элементами феодального уклада или все же феодализм с элементами восточно-

³ Интересно, что сам Н.П. Павлов-Сильванский отнюдь не считал свою концепцию «универсальной отмычкой», пригодной для объяснения всего русского средневековья: «Я в своих работах, — писал он, — имел в виду удельную Русь XIII–XV столетий с ее феодальными порядками, противоположными московскому государственному строю» [18, с. 482]. Конечно, советские марксисты-ортодоксы этих оговорок во внимание не принимали. М.Н. Покровский вообще заявлял, будто Московская Русь «была не примитивнее по своим экономическим условиям, нежели любая европейская страна позднего средневековья» [23, с. 91]. Окончательная канонизация концепции русского средневекового феодализма связана с трудами Б.Д. Грекова. Впрочем, применительно к Киевской Руси точка зрения о «государственно-феодальном» общественном строе (государственный феодализм — один из синонимов азиатского способа производства) возродилась в работах Л.В. Черепнина в 1950-х гг. и уже в советское время стала доминирующей.

⁴ «Российский феодализм — это какой-то фантом. Он вроде бы есть, и в то же время его нет» [7, с. 69].

го деспотизма. Для решения этой проблемы нужно сначала научиться разграничивать цивилизационные и формационные экономические системы, а также создать теорию многоукладности, позволяющую различать сосуществующие в одной цивилизации элементы разных формаций. Однако уже сейчас следует подчеркнуть тот несомненный факт, что в социально-экономическом

ностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на частной собственности как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии и престиже⁵.

Формы монополизации государством-классом функций в общественном разделении труда могут быть различны (рис. 5):

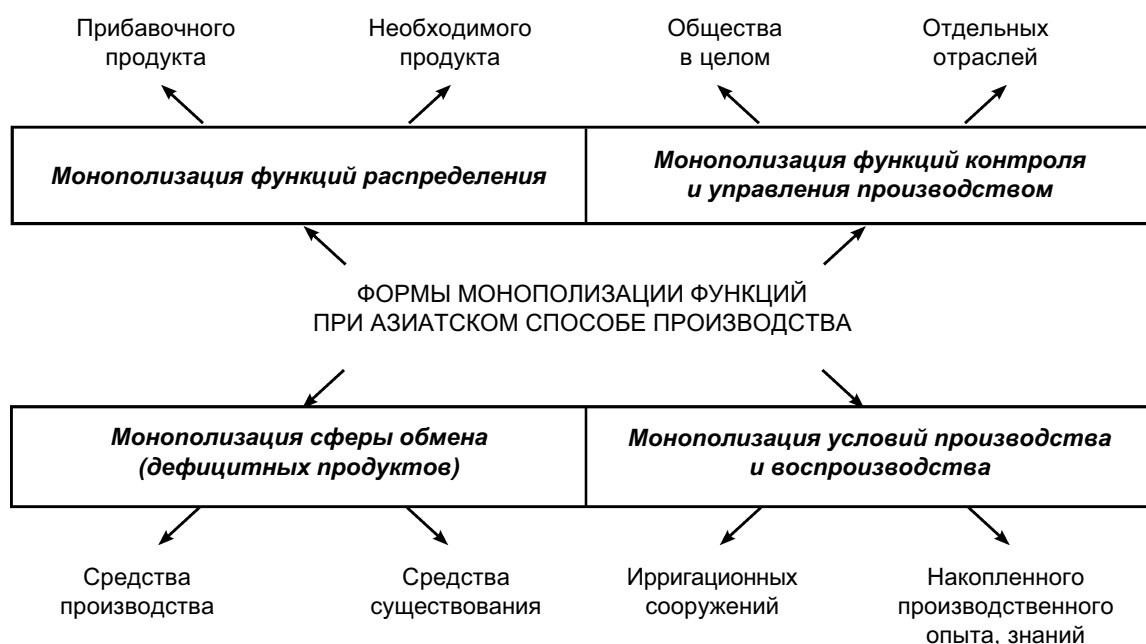


Рис. 5. Монополизации государством общественно полезных функций как основа власти-собственности при азиатском способе производства (сост. по: [16, с. 55])

строе средневековой России существовала мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности.

Условия развития власти-собственности в средневековой России. Власть-собственность как основная характеристика «восточного деспотизма» — это нерасчлененное единство властных и собственнических функций. Речь идет о таких «правилах игры», когда политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета.

Этот институт возникает в условиях, когда происходит монополизация долж-

- монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;
- монополизация сферы обмена в условиях, когда общество постоянно нуждается в отсутствующих или недостающих факторах производства либо средствах существования;
- монополизация условий производства (инфраструктуры, накопленного производственного опыта, знаний, защиты и т.п.);

⁵ О власти-собственности как институте азиатского способа производства см., например: [4].

- монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями.

В России главной общественно-полезной функцией, которую монополизировало государство, была защита от внешней агрессии. Эта ситуация — разновидность монополизации условий производства и воспроизводства. Оборона является общественным благом, которое может быть обеспечено только государством. В одних странах эта функция государства относительно второстепенна (как для средневековой

бывали противодействия агрессивному натиску как с востока (хазары, печенеги, половцы, татары, турки), так и с запада (крестоносцы, литовцы, поляки, шведы). Примерно с XVI в. Россия, едва объединившись, сама начала проводить агрессивную внешнюю политику. И при обороне от агрессивных соседей, и при агрессии против них военные расходы ложились на россиян тяжелым грузом, укрепляя первенство государства над обществом.

Статистика показывает (Рис. 6), что в имперскую эпоху, с XVIII в., военные расходы в российском госбюджете хотя и

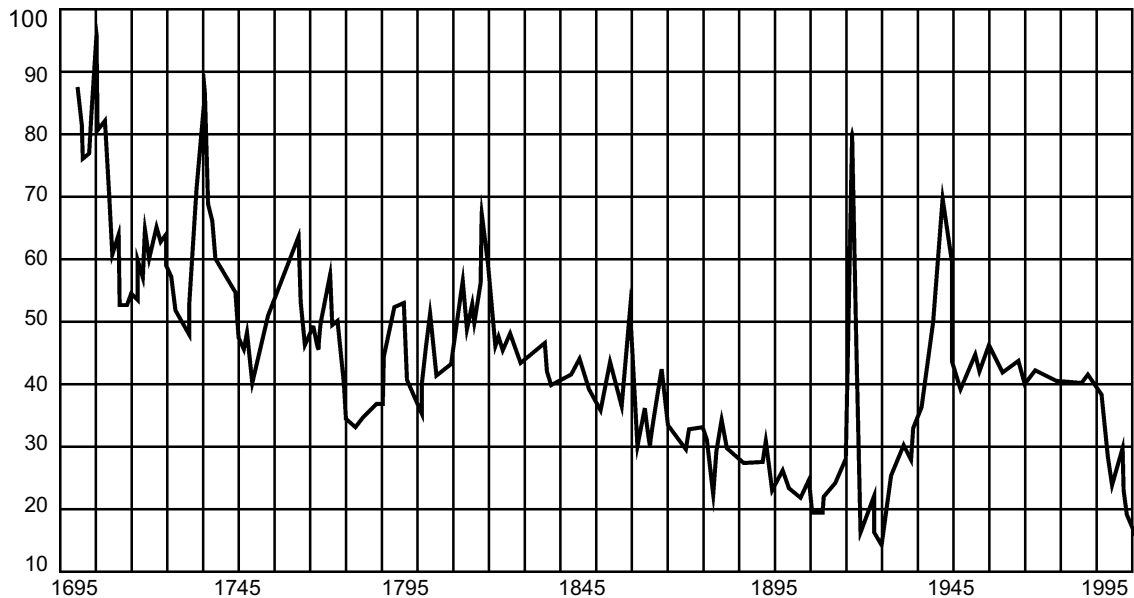


Рис. 6. Доля прямых военных расходов в государственном бюджете России (по А. Гольцу) [6, с. 173]

Англии, которая после XI в. практически никогда не подвергалась внешней агрессии), в других она подавляет все остальные функции государства (именно так произошло в средневековой России).

Русские земли оказались с XIII в. своеобразным «буфером» между цивилизациями Востока и Запада. В результате долгое время не только производство, но и элементарное выживание рождающегося российского этноса тре-

имели тенденцию к снижению, но редко когда опускались ниже 30%. В доимперскую эпоху армия «заедала казну» еще сильнее⁶.

Поэтому если общества «настоящего» азиатского способа производства

⁶ В самой первой известной ученым полной бюджетной росписи доходов и расходов Русского государства, относящейся к 1680 г., военные расходы составляли 62%.

(Египет, Китай или государство инков) можно называть, по К.-А. Витфогелю, «гидравлическими обществами», то Россия — это военное общество, спаянное духом боевого коллективизма⁷.

Наряду с монополизацией функции обороны от внешней агрессии российское государство проявляло и другие черты монополизма, типичного для азиатского строя (рис. 7). Например, забо-

средства на армию, Русское государство вводило казенные монополии на дефицитные продукты. Наиболее известна возникшая с 1530-х гг. государственная монополия на производство и торговлю спиртными напитками (водкой). В XVII–XVIII вв. осуществлялось государственное регулирование цен посредством установления казенных монополий на смолу, клей, соль, табак, мел,

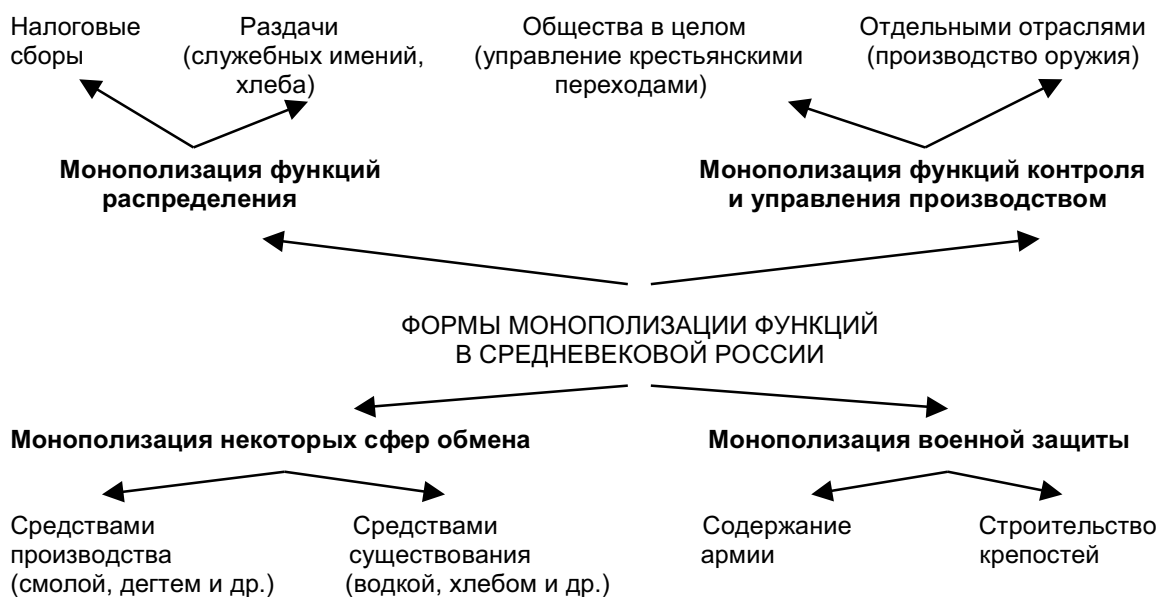


Рис. 7. Монополизации Московским государством общественно полезных функций как основа власти-собственности

та об армии неизбежно вела к государственному контролю над производством оружия (оружейных дел мастера работали в значительной степени по государственным заказам). Содержание армии и страхование от неурожая требовали создания сильной системы централизованного перераспределения доходов — государственных налоговых сборов и раздач (земли служивым людям, хлеба при неурожье). Чтобы добыть

деготь, рыбий жир, дубовые гробы. Есть мнение, что и хлебные цены (по крайней мере, в XVII в.) также были не рыночными, а государственными [9, т. 8, с. 68]. Однако все эти формы государственного монополизма производны от главной монополии — монополии Русского государства на защиту.

Ограниченность частновладельческих прав в средневековой России. В обществах «нормального» азиатского способа производства необходимость коллективного труда для создания условий производства мешала появлению и развитию частной собственности, ограничивала процесс социальной дифференциации. Российская милитари-

⁷ «Военное дело не только стояло тогда на первом плане, занимало первое место между всеми частями государственного управления, но и покрывало собою последнее» [10, с. 63].

зация вела к результатам вполне аналогичным.

Незавершенность процессов классового образования при «азиатском деспотизме» проявлялась, в частности, в непосредственном совпадении верхнего слоя класса землевладельцев с государством. Собственники факторов производства, с одной стороны, и бюрократическая и военная машина, с другой, образовали в этом обществе нерасчлененное целое. Не экономическая сфера определяла политическую, а политическая экономическую.

Специфика правящего сословия в обществах Востока обуславливала и специфику отношений рентно-налоговой эксплуатации. Рента в виде налога платилась не частным собственникам, а государству, которое в лице правителя распределяло его между «служивыми людьми» — бюрократическим аппаратом и армией (рис. 8). Экономической основой присвоения ренты-налога служила верховная государственная собственность на землю. При этом не имело принципиального значения, платят ли крестьяне подати сначала в казну, а потом казна выдает жалование «служивым

людям» (такая система требует либо развитого денежного хозяйства, либо перевозок большого количества натурпродуктов), или же государь жалует «служивым людям» земли, чтобы они непосредственно получали от крестьян полагающееся содержание.

Что касается отношений собственности на землю как на основное средство производства, то при азиатском строе собственность является иерархической («слоеной», перекрестной) и коллективной. Как и при феодализме, право собственности распадается, упрощенно говоря, на право пользования для крестьянина, право владения для пожалованного правителем землевладельца и право распоряжения у верховного правителя. Однако для азиатского строя характерно, что субъектами элементов пучка прав собственности выступают не люди, а коллективы (крестьянская община, каста или клан землевладельцев, правящая династия). Самое главное, на Востоке право землевладельца сильно подавлено властью правителя.

В России ситуация была во многом аналогичной. И в Киевской Руси, и в

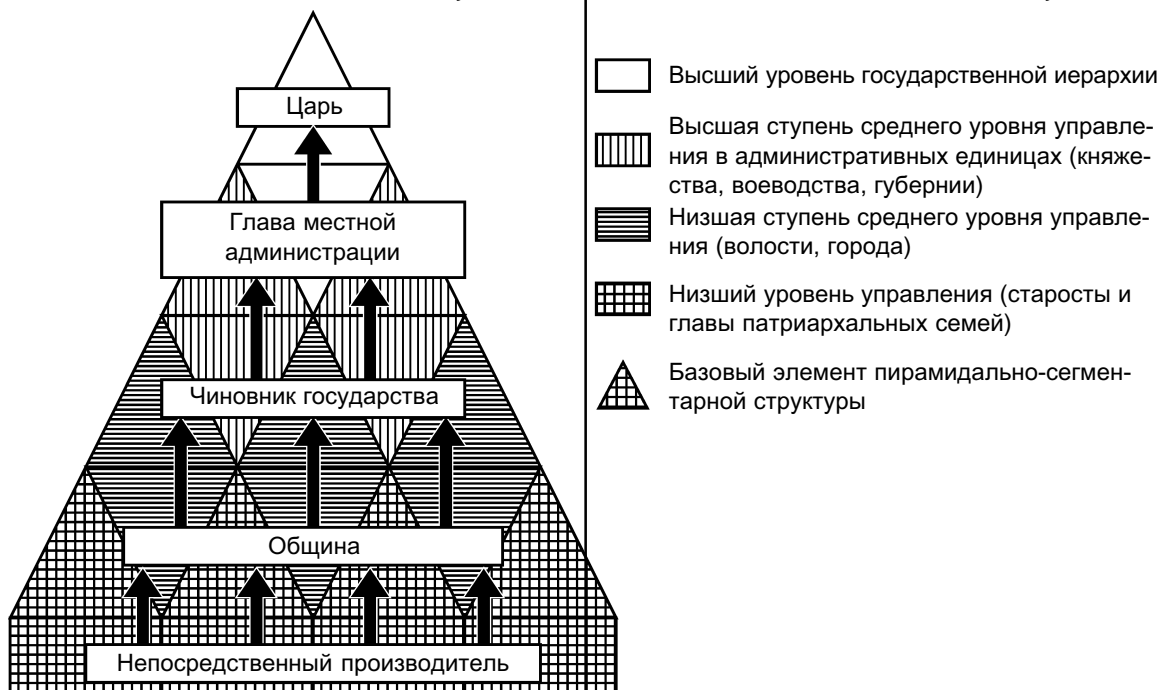


Рис. 8. Движение ренты-налога в системе власти-собственности

Московском государстве, и в Российской империи землевладелец, как правило, был служивым человеком — военным либо гражданским, владевшим вотчиной или поместьем в качестве своеобразного «кормления» за «государеву службу». Благополучие представителей господствующего класса гораздо сильнее зависело от их места в иерархии государственной власти, от той должности, которую им удалось получить, продвигаясь по служебной лестнице, чем от унаследованного и приобретенного имущества.

Частное землевладение в России развивается главным образом сверху: центральное правительство предоставляло право сбора доходов с определенных территорий тем или иным представителям господствующего класса — либо с правом передачи по наследству (вотчины), либо на время личной службы (поместья). Подобные пожалования чаще всего были временными и условными: даже если землевладение считалось наследственным (вотчинным), государь мог его отнять и обязательно требовал от вотчинника службы. Если какой-нибудь французский д'Артаньян мог выбирать, служить ли ему или просто жить в родовой усадьбе, то его российский современник-дворянин не мог не служить.

Государство нередко перераспределяло землевладения (отнимало у опальных, добавляло фаворитам) или просто заменяло одно владение другим. Должностное владение могло перейти по наследству лишь в случае назначения сына на «государеву службу». Естественно, что «служивые люди» стремились превратить свои должностные владения (поместья), которыми они нередко пользовались из поколения в поколение, в более полную собственность (вотчину). Самодержавная власть, наоборот, старалась сдерживать рост числа вотчин, поскольку вотчинники были несколько менее зависимы от произвола правителя, чем помещики, либо

уменьшить права вотчинников. Это «перетягивание каната» вело к расширению частновладельческих прав в периоды ослабления центральной власти, но новое усиление централизации вызывало возрождение государственной собственности.

Из-за высокой географической и социальной мобильности землевладельцев в Московии в принципе не могло возникнуть, как в Западной Европе, феодальных замков. Мало было и дворянских фамилий, производных от географических названий родовых владений. Действительно, какие-нибудь графы Оксфорд или бароны Виндзор могли владеть родовым замком на протяжении нескольких столетий. В России же даже в эпоху позднего средневековья за столетие фамильный состав владельцев имений почти полностью обновлялся (сегодня служишь здесь, а завтра там!)⁸.

Таким образом, хотя вотчины и поместья имели многие различия (табл. 2), их все же следует рассматривать как две разновидности служебного землевладения, далекого даже от феодальной частной собственности. Поэтому когда в 1714 г. Петр I издал указ об уравнении поместья с вотчиной, то это хотя и было шагом по пути развития частнособственнических начал, однако не очень большим. Признав наследственность дворянского землевладения, государство оставило за собой право в случае опалы отнимать у провинившегося и свободу, и имущество. Вплоть до конца XVIII в. в России не существовало надежной гарантии частной собственности — ни царь, ни представители правящего сословия по-прежнему не

⁸ Исследование «феодального» землевладения по Дмитровскому уезду (Центральное Нечерноземье) показало, что за время между 20–40-ми гг. XVII в. и второй половиной XVIII в. лишь 6% владений целиком сохранились за представителями одной и той же дворянской фамилии [29, с. 100].

**Сравнение вотчин и поместий как форм служебного землевладения
в средневековом Московском государстве**

Критерии сравнения	Вотчины	Поместья
Определение	Родовое наследуемое владение	Личное временное владение
Время возникновения	Со времен Киевской Руси	С начала XIV в. (массовое распространение – с конца XV в.)
Условия владения	Государева служба	
Права отчуждения	Права ограничены государством (запрещается делать вклад в монастырь) и родичами (запрещается продавать без согласия родственников)	Отчуждение запрещено; после прекращения службы, если сын помещика не служит, имение забирается «в казну»
Налоговый иммунитет	Государство стремится собирать налоги и с частновладельческих крестьян, но может предоставлять льготы отдельным землевладельцам	
Западноевропейские аналоги	Аллод/феод – полная безусловная собственность владельца. Однако, в отличие от владельца феодального аллода, вотчинник XVI–XVIII вв. обязан служить	Бенефиций – условное владение за службу, без права отчуждения, полученное от вышестоящего феодала. Однако, в отличие от владельца феодального бенефиция, помещик получает имение всегда непосредственно от правителя

видели разницы между личным имуществом и собственностью государства. Даже представители высшей элиты, попав в опалу, могли лишиться всего своего имущества (вспомним хотя бы судьбу фаворита Петра I Александра Меншикова). Лишь в 1762 г. появился указ Петра III о вольности дворянства, освободивший землевладельцев от обязательной государственной службы.

Широкая «свобода рук» правителя Московии в отношении имущества своих подданных привела к своеобразному парадоксу отношений собственности. С одной стороны, поскольку собственно государственная собственность («черные» земли) никогда в досоветской России не была господствующей, то формально ситуация напоминала западноевропейский феодализм (где относительно небольшой домен правящей династии многократно уступал владениям светских и церковных феодалов). С другой стороны, влияние государства на землевладение вплоть до XIX в. было в России абсолютно доминирующим. Это достигалось благодаря

монополии на отправление верховных административно-хозяйственных функций, присвоению значительной части производимого помещичьими и вотчинными крестьянами продукта, контролю за владениями православной церкви, регулированию хозяйственной жизни и т.д. Таким образом, в средневековой России частные хозяйства «служивых людей», поместья и вотчины, имели подчиненный характер⁹ и не могли сколько-нибудь

⁹ Эта особенность поземельных отношений в России лаконично передана уже в начале XVIII в. первым российским экономистом-теоретиком И.Т. Посошковым: «...Земля вековая царева, а помещикам дается ради пропитания на время. Того ради царю и воля в ней большая и вековая, а им меньшая и временная...» [25, с. 365]. Любопытно, что в отечественной литературе принято причислять Посошкова к меркантилистам (и даже подчеркивать, что он выше западных меркантилистов), в то время как на параллели его идей с восточной литературой о государственном хозяйстве (типа «Гуань-цзы», «Артхашастры» и «Сиясет-наме») никто внимания не обращал.

существенно подорвать верховную собственность государства на землю. Тем более ее не могли подорвать семейные крестьянские хозяйства, подчиненные общине.

В средневековом российском обществе, в котором не существовало надежной гарантии частной собственности, незнатные чиновники (дьяки, подьячие) занимали особое место. Представители государственной власти имели не только прямые, служебные, но и общепринятые косвенные доходы («почести», «посулы») от выполняемых ими должностных функций¹⁰. В условиях разрастающегося бюрократического аппарата, отсутствия надежного контроля над деятельностью каждого чиновника и нерасчлененности их функций неизбежны были коррупция и злоупотребление властью, которые воспринимались как повседневная норма («Жалует царь, да не жалует псарь»).

Перед всемогущим бюрократическим аппаратом на Востоке пресмыкались и раболепствовали не только нижние чины, но и представители элиты. Это общество не знало свободной личности — в Московском государстве даже бояре называли себя холопами, обращаясь к царю¹¹. То, что это не было лишь речевым этикетом, доказывается практикой унижительных теле-

сных наказаний для провинившихся «феодалов»¹².

В табл. 3 показаны черты сходства и отличия российской вотчинно-помещичьей системы отношений в сравнении с

Таблица 3

Сравнение отношений власти и собственности в доиндустриальных обществах

Характеристика правящего класса	Власть-собственность при «восточном деспотизме»	Вотчинно-помещичья система Московской Руси	Феодалы-вассалы в Западной Европе
Отношения личной зависимости	Внедоговорные (министериалитет)	Внедоговорные (холопство)	Договорные (вассалитет)
Наследование прав собственности	Только при наследовании служебных функций	Только при наследовании служебных функций	От отца к старшему сыну (майорат)
Защита прав собственности	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали и по вертикали
Порядок назначения на должности	В соответствии с личными заслугами перед правителем	В соответствии с заслугами предков перед правящей династией (местничество)	В соответствии с личными заслугами перед правителем

¹⁰ Исследователи отмечают, например, что у дьяков и подьячих приказов XVII в. подношения от челобитчиков превышали годовые денежные оклады не менее чем в 5–10 раз [26, с. 143].

¹¹ Вспомним хрестоматийное высказывание Ивана IV: «Жаловать есмь своих холопов вольны, а и казнить вольны же» [21, с. 26]. Для сравнения можно вспомнить английскую Великую хартию вольностей: «Ни один свободный человек не будет арестован или заключен в тюрьму, или лишен владения, или объявлен стоящим вне закона... и мы не пойдём на него и не пошлём на него иначе, как по законному приговору равных его и по закону страны».

¹² Приведем лишь одно типичное свидетельство: в 1493 г. были наказаны «в торгу кнутъем» Чудовский архимандрит и князь Ухтомский «про то, что зделали грамоту на землю», будто бы пожалованную Спасову монастырю вологодским князем [24, с. 464]. Подделывать документы хорошо умели, конечно, и в средневековой Западной Европе (вспомним хотя бы «Константинов дар»). Но можно ли представить, чтобы, например, Людовик XI (весьма деспотичный по западным меркам правитель), обнаружив подобную махинацию, приказал публично высесть аббата Ключни и герцога Бургундского в придачу?!

Окончание табл. 3

Характеристики правящего класса	Власть-собственность при «восточном деспотизме»	Вотчинно-помещичья система Московской Руси	Феодальная система вассальных отношений в Западной Европе
Характер власти верховного правителя	Деспотический	Самодержавный (Земские соборы являются скорее собранием экспертов, чем сословным парламентом)	Власть верховного правителя ограничена крупными феодалами и сословным парламентом

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ РОССИИ

«Пограничный» характер российской цивилизации привел к тому, что побеждающая *московская модель*, основанная на отношениях власти-собственности, все же наталкивалась на противодействие иных моделей (рис. 9).

Новгородская модель отражала сохранившуюся со времен Киевской Руси самобытную традицию частнособственнических отношений, *литовская модель* — традицию западного пути развития, а *казацкая модель* — разновидность отношений власти-собственности, причем более примитивных, чем доминировавшие в Московском государстве. Все эти три альтернативных варианта развития российской цивилизации потерпели поражение в конкуренции с московским «вотчинным государством». Анализ этого противоборства позволяет лучше понять механизмы институциональной конкуренции и увидеть те точки бифуркации, когда развитие российской цивилизации могло бы пойти иным путем.

Противоборство московской социально-экономической модели в XIII–XV вв. с альтернативными моделями развития русской цивилизации шло «на два

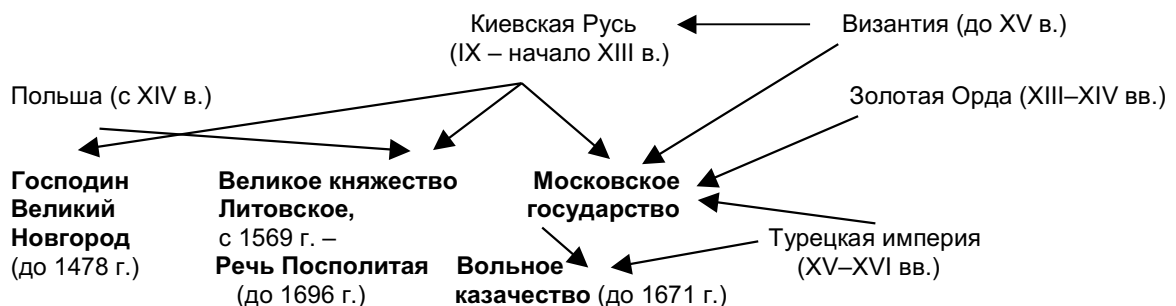


Рис. 9. Альтернативные институциональные модели и импорт институтов в средневековой России

фронта» — против Новгородской боярской республики и против Великого княжества Литовского (Русско-литовского государства). Обе они развивались под влиянием западных институтов (влияние Ганзы на Новгород, Польши на Литву) и демонстрировали более высокую степень политической и экономической свободы, чем московское самодержавие.

Новгородская альтернатива.

Раньше всего Москве удалось покончить с Новгородом. Если в XIV в. Новгородская республика ограничивала свою зависимость от Москвы выплатой дани для пересылки в Золотую Орду, то после разгрома на Шелони в 1471 г. Новгород признал себя «отчиной» московского великого князя, а в 1478 г. остатки самоуправления были полностью ликвидированы.

Новгородская боярская республика являлась своеобразным городом-государством, в котором полнотой прав обладали только потомственные новгородские бояре (40 семей — «300 золотых поясов»), в меньшей степени — незнатные коренные жители Господина Великого Новгорода. Собственность здесь была относительно независима от власти: если новгородские бояре являлись одновременно и политическими руководителями, и крупнейшими землевладельцами, то «житьи» (категория населения, похожая на афинских метеков) не обладали полнотой политических прав, но могли иметь обширные земельные владения, не уступавшие боярским. Приглашаемый на временную службу князь выступал почти исключительно как военачальник, своего рода кондотьер, не имеющий прав вмешиваться в земельные отношения.

Новгородский социально-экономический строй резко отличался от московской власти-собственности, однако никогда не представлял сколько-нибудь сильной политической альтернативы Москве. Это заметно хотя бы в том,

что присоединение Новгорода шло в XV в. как «игра в одни ворота»: в силовом противоборстве новгородцы постоянно терпели поражение, им ни разу не удалось дать эффективного отпора москвичам.

Легкая победа Москвы над Новгородом может показаться странной. Ведь новгородская вечевая демократия потенциально являлась более перспективным институтом конституционного выбора, чем авторитаризм московских князей. Аналогично, уровень и качество жизни новгородцев были не ниже, а скорее выше, чем у москвичей.

Исход конкуренции разных региональных моделей определялся в доиндустриальных обществах прежде всего преимуществами военного потенциала.

Поскольку московская армия комплектовалась воинами, получавшими служебные имения, то вотчинно-помещичья система давала *растущий эффект от масштаба*: чем больше земель присоединяла Москва, тем многочисленнее была ее профессиональная армия. Бояре и помещики присоединяемых княжеств либо изъявляли покорность Москве и вливались в ее армию, либо, если они успели зарекомендовать себя противниками Москвы, подвергались репрессиям, а их земли раздавали лояльным к новой власти воинам.

Военная система Новгорода основывалась на сочетании использования дружины приглашенного служивого князя с городским ополчением. Поскольку у неполноправных жителей пригородов и погостов не было особого резона защищать новгородскую свободу, то возникал *снижающийся эффект от масштаба*: присоединение новых земель не увеличивало числа жителей Господина Великого Новгорода, из которых набиралось ополчение, но увеличивало расходы на охрану. Рост налоговых сборов с новых погостов мог привести к расширению наемной армии, однако наемничества западноевропейского

типа в средневековой России никогда не было, поэтому приезжавшие в Новгород служивые князья не могли увеличивать свою дружину. Лишь пока Новгород боролся с иноземными захватчиками (как в XIII в. с Тевтонским орденом), он получал поддержку от русских князей. Во время же военного противостояния со «своими» новгородская демократия могла рассчитывать только на собственные силы. К тому же после реформ 1410-х гг. вечевая демократия практически исчезла, сменившись боярской олигархией (наподобие средневековой Венеции). Оказавшись отчужденными от управления, «черные люди» Новгорода лишились стимула защищать республиканские институты [30, с. 353, 438].

Преимущества военной организации привели к тому, что история Московского княжества — это история его непрерывного расширения, в то время как территория Новгородского княжества-республики почти не менялась. Новгородцам удавалось обложить данью все новые малонаселенные северные земли, но собственно русские земли под властью Новгорода даже сокращались: едва Псков стал достаточно сильным, в 1348 г. он отделился от «старшего брата» и стал самостоятельным княжеством-республикой (причем — для противовеса Новгороду — с промосковской ориентацией). Точно так же, как города-государства Киевской Руси были бессильны перед единой Золотой Ордой, Новгород оказался бессилен перед Москвой. Откупаясь с середины XIV в. от сильных соседей, Новгород лишь отсрочивал потерю независимости.

Таким образом, в противостоянии с Москвой Новгород мог только обороняться, а такая стратегия делала потерю его независимости вопросом времени. Единственной альтернативой насильственному присоединению к Москве было присоединение к Великому княжеству Литовскому. В XV в. новгородские бояре действительно стали все

чаще приглашать служивых князей из Литвы, но Иван III успел пресечь намечавшийся переход Новгорода под власть литовских правителей. При ином стечении обстоятельств Господин Великий Новгород мог бы присоединиться к Литве, резко ее усилив.

Литовская альтернатива. Противоборство Москвы с Литвой проходило, в сравнении со слабостью новгородской альтернативы, в гораздо более равных условиях.

Как известно, после монголо-татарского нашествия большинство бывших княжеств Киевской Руси полудобровольно-полупринудительно перешло под власть литовских князей. Официальным языком Великого княжества Литовского был русский (старобелорусский), язык 80% его подданных. Поэтому нельзя не признать, что вплоть до конца XIV в. Великое княжество Литовское выступало как центр консолидации русских земель, по меньшей мере не уступающий Москве. При этом уровень политической и экономической демократии в Литве был существенно выше: литовские князья руководствовались принципом «мы старины не рушим». Это вело к сохранению унаследованных от Киевской Руси институтов боярской самостоятельности и вечевого самоуправления, постепенно трансформировавшихся в дворянскую демократию и магдебургское право.

Поскольку Великое княжество Литовское, как и Московское княжество, применяло вотчинно-поместную систему военной комплектации, то ее военный потенциал был никак не ниже, чем у Москвы. Показателем военной силы Литвы является хотя бы то, что если Москва платила дань Золотой Орде, то Литва была от нее независима (хотя и она сильно страдала от татарских набегов).

Если силовые возможности разных институциональных региональных моделей приблизительно равны, исход их противостояния зависит от сравнитель-

ных экономических возможностей, но может быть решен и во многом случайными обстоятельствами.

В институциональной конкуренции между Москвой и Литвой поражение Литвы как «второй России» — Западной России, борющейся с московской Восточной Россией, — связывают с неудачным конфессиональным выбором литовских князей. Приняв по Кревской унии 1385 г. католицизм, они «закрыли» для себя возможность стать «своими» для русских подданных, поскольку вплоть до Новейшего времени конфессиональные границы становились и границами «национальных» экономических систем. Вероятно, если бы Ягайло и Витовт сделали ставку не на союз с католической Польшей, а на православных подданных, они могли бы присоединить к Литве и Московское княжество, сыграв в русской истории роль Ивана III. Гадячская уния 1658 г., признавшая равноправие в Речи Посполитой православных и католиков, пришла слишком поздно, когда Западная Россия уже умирала.

Уния Литвы не с Московской Русью, а с Польшей привела к «вестернизации по-польски» и формированию на западнорусских землях своеобразного республиканского строя, отчасти схожего с Новгородской боярской республикой времен ее заката.

Уже в 1447 г. литовское дворянство получило по польскому образцу гарантии частной собственности на землю и налоговый иммунитет (правитель Литвы лишился права налагать подати и повинности на частновладельческих крестьян). В 1505 г. шляхетский сейм в г. Радом принял так называемую «Радомскую конституцию»: правитель не имел права издавать какие-либо законы без согласия представителей дворянства (сената), причем для принятия закона требовалось его единогласное одобрение всеми участниками сейма — дворянского парламента. Трансляция на Литву польских институтов дворянской демократии рез-

ко ускорилась после Люблинской унии 1569 г., когда Великое княжество Литовское окончательно слилось с Польским королевством и объединенное польско-литовско-русское государство стало называться Речь Посполитая (*Rzecz pospolita* — по-польски «республика», «общее дело»). Это название отражало высокую роль, которую играли как в Польше, так и в Литве дворянские парламенты-сеймы разных уровней — от местных (сеймики) до общегосударственного (валовый сейм). Членами валового сейма были делегаты сеймиков, выбираемые всеми представителями дворянского сословия. В выборах не участвовали ни горожане, ни тем более крестьяне, однако поскольку дворянский титул носил почти каждый десятый подданный Речи Посполитой, то в парламентской деятельности участвовало 8–10% всего населения страны (заметно больше, чем доля «300 золотых поясов» в населении Новгородской республики).

В состав Речи Посполитой входили многие русские земли — современные Украина, Белоруссия, Смоленская область. Вплоть до XVII в. они продолжали выступать «второй Россией», альтернативным — более демократическим — вариантом социально-экономического развития русской цивилизации. Последний шанс на перехват ею инициативы у московского самодержавия был упущен во время Смуты 1604–1618 гг. Провал попыток посадить на московский престол западнорусского православного правителя (сначала Лжедмитрия I, потом сына короля Сигизмунда III) привел к тому, что за Речью Посполитой закрепилась репутация врага православия. К концу XVII в., с завершением окатоличивания русской знати и после страшных разорений Хмельниччины и русско-польской войны 1654–1667 гг., Западная Россия окончательно исчезла, дав начало Украине и Белоруссии.

Казачья альтернатива. Если в советские времена вольные казаки счита-

лись прежде всего борцами против феодалной эксплуатации, то в 1980–1990-е гг. российские «патриоты» превозносили их как защитников отечества и православия. Реальные донцы и запорожцы, однако, причудливо сочетали черты не только защитников свободы и «степных рыцарей», но также профессиональных наемников и «бандитов-гастролеров».

Вольное казачество сложилось на южной окраине русских земель в начале XVI в. как «буфер» между Россией и Степью. Сюда уходили наиболее пассионарные представители всех сословий (от холопов до дворян), которые были готовы вне контроля центрального правительства каждодневно добывать средства к жизни саблями, а не плугом. В казачьих станицах Дона и Запорожской Сечи даже в XVII в. запрещалось заниматься земледелием, зато оружием здесь владел каждый. Военная добыча от походов против «басурман» стала главным источником дохода этих профессиональных воинов.

Численность казаков в сравнении с числом подданных Москвы и Литвы была весьма небольшой. Однако высокий военный потенциал вольного казачества, а также способность резко увеличивать свои ряды за счет приема новых «пассионариев» заставляли рассматривать этих «лишних людей» как вескую силу, способную выдвигать свой вариант социально-экономического устройства общества. Каков этот вариант, стало ясно во время Смуты 1604–1618 гг., которую современные историки начинают рассматривать как первую в истории России полномасштабную гражданскую войну (см., например, [28]), связанную с противоборством трех разных моделей развития российской цивилизации — московской, литовской и казацкой.

Казацкие отряды с Дона и из Сечи действовали в годы Смуты почти во всех краях России, выступая союзниками практически всех противоборствующим

сторонам — всех Лжедмитриев и других самозванцев, поляков, шведов, армии И. Болотникова, Первого и Второго ополчений, правительств В. Шуйского и М. Романова. И всегда эти союзники отличались, наряду с отличными боевыми качествами, довольно своеобразным отношением к военной дисциплине и стремлением разграбить все, что подвернется под руку. Находясь формально на службе у того или иного «законного» правительства, казаки фактически подчинялись лишь решениям своих сходок — казацких кругов, которые стали, по существу, своеобразными мини-правительствами.

Согласно их решениям казаки наряду с беспорядочным грабежом практиковали и более упорядоченные его формы. С 1607 г. на контролируемых казаками местностях в центральной России стали создаваться так называемые приставства: отряд казаков (станция) захватывал определенную территорию в коллективное кормление, заставляя местных жителей отдавать все, что захотят забрать люди с оружием [28, с. 23–24, 41]. Наибольшего распространения практика казацких приставств получила в 1614–1615 гг., на последней фазе Смуты.

Приставство — это наиболее примитивная форма власти-собственности, когда право забирать имущество прямо и непосредственно опирается на силу оружия, причем этим правом обладает не индивид, а коллектив вооруженных людей как целое. Поскольку казацкие станицы часто меняли свою дислокацию, у них, вполне по М. Олсону, не было никаких стимулов заботиться о преумножении достатка крестьян. Если же те выражали недовольство грабительскими наклонностями владельцев приставства, казаки демонстрировали право силы, не останавливаясь перед убийствами. Не удивительно, что крестьяне нередко организовывали отпор подобным «бандитам-гастролерам» силами местной самообороны либо помо-

гали правительственным войскам. Хотя их политическая организация отличалась ярким демократизмом, экономические идеалы казаков оказались далеко не демократичны — они хотели «воли» лишь для себя.

Важно отметить, что в годы восстания И. Болотникова и позже некоторые монастыри (именно они были тогда крупнейшими землевладельцами) выплачивали казакам, контролировавшим эту территорию, определенные суммы денег в обмен на гарантии неприкосновенности своих владений [28, с. 24]. Соответственно, те казацкие «группировки», которые это использовали, продвинулись наиболее далеко в эволюции от «бандитов-гастролеров» к «оседлым бандитам», повторяя тот путь, по которому ранее прошли полулегендарные викинги Рюрика. Впрочем, такая эволюция оказывалась неустойчивой и отнюдь не повсеместной: видимо, вольные казаки чаще предпочитали сразу и немедленно отбирать добро у своих жертв, не задумываясь о завтрашнем дне.

Поскольку казацкие отряды действовали самостоятельно, без какой-либо координации друг с другом, то новое правительство Романовых все же нашло силы разогнать «гулявшие» по Московии отряды «казаков-разбойников». Если бы у казаков появился в это время лидер типа Степана Разина или Емельяна Пугачева, то Смута могла закончиться и коронацией «казацкого царя». В реальной истории, однако, казацкий «потоп», едва не перевернувший Русское государство, вернулся в обычное русло. Попытки казаков заменить вотчинно-поместную систему казацкими приставствами потерпели провал в силу как неравенства военных потенциалов разрозненных казацких отрядов и Московского государства, так и субъективных факторов.

Однако казацкий рэкет, эпизодически проявившийся в годы Смуты, не только не исчез, но, напротив, стал постоян-

ной системой. После Деулинского перемирия 1618 г. с Польшей донским казакам специальной грамотой от правительства Романовых было установлено регулярное царское жалованье деньгами, боеприпасами и продуктами (ранее московское правительство жаловало донских казаков лишь эпизодически) [5, с. 167]. По существу, вольным казакам Дона выплачивалась такая же подать за воздержание от грабежей, как и крымским татарам. Отличие состояло в том, что казаки все же защищали Московию не только от самих себя, но и от тех же крымцев, а потому более соответствовали олсоновскому «оседлому бандиту». Характерно, что отношениями и с Крымским ханством, и с донскими казаками ведал один и тот же Иноземный приказ.

Лишь в 1671 г. донское казачество, зажатое между Московским государством и Турецкой империей, дало присягу на верность московским государям. Характерно, что это произошло сразу после подавления «восстания» Степана Разина 1669–1671 гг. — не столько крестьянской войны, сколько неудачной попытки вернуться к Смутному времени. «Казацкая альтернатива» окончательно была ликвидирована лишь в конце XVIII в., после разгрома «восстания» Емельяна Пугачева 1773–1775 гг. — последней попытки казаков навязать московскому «вотчинному государству» собственную версию отношений власти-собственности¹³.

К чему мог бы привести успех казацких походов против Москвы, можно понять по результатам Хмельнитчины и последующей Руины. На Украине казакам в середине XVII в. удалось полнос-

¹³ В советской историографии было принято интерпретировать движения И. Болотникова, С. Разина и Е. Пугачева как «крестьянские войны». Критику этого стереотипа и обоснование преимущественно казацкого характера этих «восстаний» см.: [15; 27].

тью подавить старую правящую элиту и даже создать полусамостоятельное (до времен Петра I) государство под гетманским управлением. Социально-экономическим результатом стало разорение страны в ходе полувековых войн и междоусобиц, сохранение поместной системы при обновлении личного состава землевладельцев и усилении начал власти-собственности. Иначе говоря, удачный казацкий мятеж оказался элементом «азиатского цикла» смены правящих элит.

Если бы «крестьянские войны» привели к захвату Москвы казаками, то украинская Руина повторилась бы в масштабах всего Русского государства. Поэтому в то время как провал литовской альтернативы был неэффективным выбором в бифуркационной ситуации, пресечение казацкой альтернативы, напротив, — это пример эффективного выбора.

Таким образом, одним из главных сюжетов институциональной истории средневековой России является посто-

янное противоборство двух институциональных систем, двух наборов формальных правил и неформальных ограничений — основанной на восточной власти-собственности и основанной на западных принципах уважения прав частной собственности (табл. 4).

В формировании российского «вотчинного государства» можно выделить две точки бифуркации: первая связана с победой Москвы в XIV–XVII вв. над прозападной литовской моделью, предполагающей развитие частной собственности; вторая — с победой Москвы в начале XVII в. над казацкой моделью — более архаичной версией власти-собственности.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ОТ ПОДСЕЧНО-ОГНЕВОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ К ПАШЕННОМУ В РОССИИ XV в.

Описание тягот и рисков, связанных с трудом русского крестьянина доиндустриальной эпохи, возможно, страдает от «опрокидывания в прошлое» реалий

Таблица 4

Сравнение институциональных характеристик альтернативных моделей развития русской цивилизации XIII–XVII вв.

Институциональная характеристика	Модели, основанные на власти-собственности		Модели, основанные на частной собственности	
	Московская модель	Казацкая модель	Новгородская модель	Литовская модель
Формы земельной собственности	Поместья и вотчины как индивидуальные служебные владения	Приставства как коллективные служебные владения	Вотчинная неслужебная собственность	
Управление	Самодержавное	Демократическое	Боярская олигархия с элементами народной демократии	Дворянская демократия
Военная организация	Поместная система	Поголовное вооружение	Дружина приглашенного князя, городское ополчение	Дворянская и наемная армии
Причины поражения в конкуренции с Москвой		Разрозненность вооруженных сил, непривлекательность для крестьян	Слабость военной организации	Неудачный конфессиональный выбор правящей династии

Нового времени. Социо-естественный подход к истории средневековой России, развиваемый Э.С. Кульпиным, позволяет внести в описываемые Л.В. Миловым «ужасы» некоторые коррективы.

Информация о низкой и неустойчивой урожайности относится к пашенному земледелию, которым, по некоторым данным, до конца XV в. занималась довольно небольшая часть населения. Так, в Северо-Западной Руси она составляла примерно 10%. Основная же часть, около 90%, жила в лесных деревнях (однодвух- и трех-четырёхдворках), занимаясь подсечно-огневым земледелием. Эта агротехнология довольно примитивна, она предполагает частое (через 3–4 года) перемещение с одного лесного участка на другой. Однако дошедшие данные свидетельствуют, что она обеспечивала сказочные урожаи порядка сам-30–75, более чем выигранные на фоне урожая на пашне порядка сам-3–5 [11]. Пока крестьянские семьи кочевали по лесу небольшими группами, выжигая под пашню новые участки, их трудно было «достать» как татарским грабителям, так и княжеским боярам. Не было и зависимости от общины, как не было необходимости в самой общине.

Что же заставило русских крестьян отказаться от этого поистине райского образа жизни, напоминающего атмосферой максимальной раскрепощенности личности американский фронт Дикого Запада?

Для объяснения «изгнания из рая» следует вспомнить предложенную Д. Нормом и Р. Томасом интерпретацию неолитической революции [31].

В первобытном обществе господствовала общая собственность, при которой доступ к редким ресурсам (охотничьим угодьям, местам рыбной ловли) был открыт всем без исключения. Это означает, что существует общее право на использование до захвата и индивидуальное право на использование ресурса после его захвата. В результате

каждый заинтересован в хищническом потреблении ресурсов общего доступа «здесь и сейчас», без заботы о воспроизводстве. Возникает хорошо знакомая экономистам трагедия общих благ.

Пока природные ресурсы были изобильны, отрицательные последствия общей собственности не являлись существенной проблемой. Однако истощение ресурсов из-за роста населения привело примерно 10 тыс. лет тому назад к первой в истории революции в производстве и в институтах.

Д. Норт и Р. Томас предложили считать главным содержанием Первой экономической революции (так они называли неолитическую революцию) появление элементов частной собственности, закрепляющей исключительные права индивида, семьи или племени на редкие ресурсы. Именно преодоление трагедии общих благ позволило остановить падение предельного продукта труда (рис. 10).

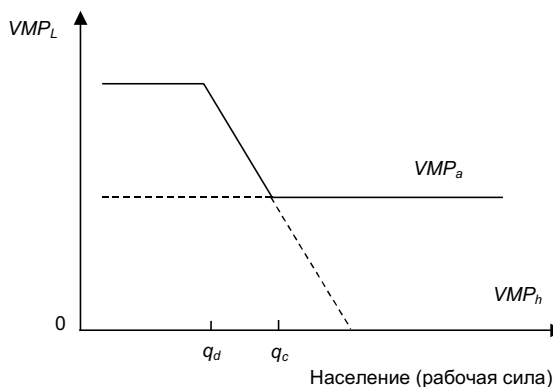


Рис. 10. Первая экономическая революция (по Д. Норму — Р. Томасу):

VMP_h — ценность предельного продукта от охоты; VMP_a — ценность предельного продукта от сельского хозяйства; VMP_L — ценность предельного продукта труда

Предложенная Р. Нормом и Р. Томасом интерпретация неолитической революции объясняет «парадокс Салинза» (названный так по имени открывшего его антрополога Маршалла Салинза): уцелевшие до XX в. первобытные пле-

мена, не прошедшие стадию неолитической революции и не знающие частной собственности, питаются заметно сытнее, чем питались, судя по археологическим данным, люди раннецивилизированных обществ. Неолитическая революция, как выясняется, — это не метод повышения жизненного уровня, а путь торможения его падения.

Для объяснения перехода от изобильного подсечно-огневого земледелия к скудному пашенному следует использовать ту же логику, что и для объяснения перехода от охоты к сельскому хозяйству. В XV в., как свидетельствуют данные по Северо-Западной Руси, ее население почти удвоилось. Разросшееся население быстро заполнило некогда безлюдные леса, частично их уничтожив. Достигнув численности q_d , крестьяне столкнулись с быстрым падением предельного продукта. Им пришлось переходить на пашенное земледелие, поскольку при численности более q_c лес давал меньше, чем пашня. Переход от подсечно-огневого земледелия к пашенному (интервал $q_d - q_c$ на модели Д. Норта — Р. Томаса) произошел к концу XV в. довольно быстро, примерно за 50 лет. Подвергаясь сильному стрессу, крестьяне отчаянно нуждались в помощи. И эта помощь пришла в лице институтов централизованного государства и общины. Свободный труд остался в прошлом, впереди был «восточный деспотизм».

Предложенная Э.С. Кульпиным концепция социально-экологического кризиса XV в. заставляет внести некоторые коррективы и в рассуждения Д. Норта и Р. Томаса. Видимо, в ситуации истощения общих благ всегда происходит спецификация прав собственности, но при этом совсем не обязательно развивается «нормальная» частная собственность. Функцию регулятора общественных отношений могли брать на себя и такие коллективистские институты, как государство и община.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аграрная история Северо-Западной Руси. Вторая половина XV — начало XVI веков. Л., 1971.
2. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997; http://ieie.nsc.ru/~rokos/nesch/BESSONOVA/b2/mono_3.html.
3. Борисенков Е.П., Пасецкий В.М. Тысячелетняя летопись необычайных явлений природы. М.: Мысль, 1988.
4. Васильев Л.С. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М.: Наука, 1982.
5. Гордеев А.А. История казаков. М.: Страстной бульвар, 1991.
6. Город в процессах исторических переходов. Теоретические аспекты и социокультурные характеристики. М.: Наука, 2001.
7. Гусейнов Р. История экономики России: Учебное пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999.
8. Кабузан В.М. Население Российской империи в XVIII веке // Исследования по истории России XVI—XVIII вв.: Сборник статей в честь 70-летия Я.Е. Володарского. М., 2000.
9. Ключевский В.О. Курс русской истории: Соч., в 9 т. М.: Мысль, 1989.
10. Ключевский В.О. Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991.
11. Кульпин Э. Социально-экологический кризис XV в. и становление российской цивилизации // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 88—98.
12. Маньков А.Г. Цены и их движение в Русском государстве XVI века. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1951.
13. Милов Л.В. Великорусский пахарь и особенности русского исторического процесса. М.: РОССПЭН, 1998.
14. Милов Л.В. Природно-климатический фактор и менталитет русского крестьянства // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
15. Нолыте Г.Г. Русские «крестьянские войны» как восстания окраин // Вопросы истории. 1994. № 11.
16. Нуреев Р.М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: МГУ, 1991.

17. *Нуреев Р.М.* Проблема «азиатского способа производства» в советской историко-экономической литературе // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. 1979. Вып. 5; <http://www.auditorium.ru/books/716/>.
18. *Павлов-Сильванский Н.П.* Феодализм в России. М.: Наука, 1988.
19. *Пайпс Р.* Россия при старом режиме. М.: Независимая газета, 1993.
20. *Пайпс Р.* Собственность и свобода. М.: Московская школа политических исследований, 2000.
21. Переписка Ивана Грозного с Андреем Курбским. Л., 1979.
22. *Плеханов Г.В.* Соч. М.; Л., 1926.
23. *Покровский М.Н.* Марксизм и особенности исторического развития России. Л., 1925.
24. Полное собрание русских летописей. Вып. 3. Л.; М., 1929.
25. *Посошков И.* Книга о скудости и богатстве. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2001.
26. *Седов П.В.* Подношения в московских приказах XVII века // Отечественная история. 1996. № 1.
27. *Сокольский М.* Почему «крестьянские войны»? Мифоведческое эссе // Сокольский М. Неверная память. Герои и антигерои России. М.: Московский рабочий, 1990.
28. *Станиславский А.Л.* Гражданская война в России XVII в.: Казачество на переломе истории. М.: Мысль, 1990.
29. *Хитров Д.А.* К вопросу об эволюции феодального владения в Центральном Нечерноземье в XVIII–XVIII вв. // Вестник Московского университета. Сер. 8. История. 2004. № 1.
30. *Янин В.Л.* Новгородские посадники. 2-е изд. М.: Языки славянской культуры, 2003.
31. *North D.C., Thomas R.P.* The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
32. *Wittfogel K.-A. K.* Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven: Yale University Press, 1957.

ДЕБЮТ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.И. ЯХИМОВИЧ

кандидат экономических наук, докторант
экономического факультета, Ростовский
государственный университет

РОЛЬ рынка жилья как института, конституирующего совокупность субъектно-объектных отношений по поводу обмена жилья, с точки зрения теории неoinституционализма, заключается в минимизации трансакционных издержек в жилищной сфере. В качестве институциональных основ рынка жилья в рыночной экономике выступают следующие формальные и неформальные институты: частная собственность, эффективная система налогообложения, развитая финансово-кредитная инфраструктура, наличие устойчивого института доверия к государству и денежно-кредитной системе, информационная открытость. В посткризисной экономике развитие рынка жилья детерминировано определенными институциональными ограничениями, выступающими как результат сложившейся конкретно-исторической ситуации.

К институциональным ограничениям становления рыночных отношений в жилищной сфере относится прежде всего развитие теневого сектора в жилищном строительстве. Классическим примером исследования теневого сектора в жилищной сфере является работа Э. де Сото «Иной путь», в которой автор показывает, как люди, осуществляя незаконный захват земли и создавая нелегальные организации, добиваются легализации жилищного строительства. Так, в середине 1980-х гг. 43% жилья в Лиме относилось к нелегальному сектору [4, с. 54].

Объемы внезаконного жилищного строительства в российской экономике трудно количественно оценить в силу отсутствия статистических данных, но

предположительно размеры «самоза- строя» в жилищном секторе соответствуют величине теневого сектора в экономике в целом (по оценкам экспертов, около 25% ВВП). Теневой сектор также затрудняет процесс внедрения механизмов ипотечного кредитования на рынке жилья в силу непрозрачности доходов населения, что не позволяет показать эти доходы в качестве критерия для получения кредита.

Причинами распространения теневого сектора на рынке жилья являются высокие транзакционные издержки легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений в жилищной сфере.

Так, по эмпирическим данным, для получения разрешения на застройку участка под жилое здание в г. Москве в настоящее время необходимо получить около 150 визирующих подписей ответственных лиц, что демонстрирует высокие административные барьеры на пути развития рынка жилья.

Основной причиной теневой экономической активности на рынке жилья, с точки зрения неонституционализма, является нерациональный правовой режим, когда «готовность... действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек законопослушания... Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, который озабочен лишь производством» [4, с. 179].

Следующая закономерность развития теневого сектора на рынке жилья заключается в формировании механизма самоорганизации нелегального сектора. Проведенный неонституционалистами анализ нелегального сектора в жилищном строительстве показывает, что здесь существуют устойчивые организации, координирующие контакты теневи-

ков друг с другом и с внешним миром, при этом неизбежный для теневой экономики процесс подкупа государственных чиновников превращается в устойчивый порядок, согласующий экономические интересы всех участников. Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков сплачивать- ся в нелегальные организации.

Примером адаптации механизма самоорганизации теневого сектора жилищного строительства в посткризисной экономике России является сращивание административных и бизнес-структур, занимающихся жилищным строительством. При этом чиновники, распределяющие ресурсы для жилищного строительства, например осуществляющие зонирование городских территорий и выделение участков под строительство жилых домов в черте города, одновременно являются собственниками строительных фирм и аффилированных с ними структур, что позволяет получать монопольные прибыли от реализации квартир в престижных районах и увеличивает административные барьеры входа на рынок предложения жилья.

Высокая значимость проблемы административных барьеров на рынке жилья была оценена в Послании Президента РФ Собранию РФ от 26 мая 2004 г., в котором В. Путин отмечает: «Необходимо разрушить монополии на строительных рынках. Граждане России не обязаны оплачивать стоимость административных барьеров, создаваемых в строительстве, а также сверх прибыли застройщиков-монополистов» [1]. Для нивелирования административных барьеров на рынке жилья необходимы следующие меры:

- принятие муниципалитетами четких правил землепользования и застройки и создание эффективных институтов их реализации;

- упрощение процедур разрешений и согласований на строительство с одновременным усилением общественного контроля за деятельностью чиновников;
- подготовка необходимой инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Результатом принятия указанных мер должно выступить уменьшение транзакционных издержек жилищного строительства, сокращение времени и затрат по строительству.

Существенным институциональным ограничением развития рынка жилья в современных условиях являются высокие транзакционные издержки по регистрации прав собственности на жилье. По оценкам экспертов, транзакционные издержки при осуществлении сделки купли-продажи жилья, включая оплату услуг риэлтерской фирме, регистрацию сделки у нотариуса, органах юстиции, налоговых институтах, в совокупности могут составлять до 10% от стоимости самого приобретаемого жилья.

В качестве снятия институциональных ограничений развития рыночных отношений в жилищной сфере в данном случае будут выступать обеспеченные государством гарантии права собственности добросовестных приобретателей жилья. Как отметил В. Путин, «сделки на рынке жилья должны проходить по прозрачным, понятным людям и, что немаловажно, недорогим процедурам» [1].

Следствием развития имеющихся в жилищной сфере институциональных ограничений выступает появление институциональных ловушек на рынке жилья. В теории неонституционализма (Б. Артур, Д. Норт, В.М. Полтерович) институциональная ловушка характеризует неэффективную устойчивую норму — неэффективный институт [3; 6; 7]. Институциональные ловушки, сформировавшиеся в жилищной сфере, являются средством скрытого субсидирования

потребителей жилищных услуг. В соответствии с институциональной теорией, норма — правило поведения, которой следуют, могут следовать или должны следовать большие группы людей, или, по Т. Веблену, «стереотип мысли» (habit of thought) [8, p. 143, 157].

Как отмечает Д. Норт, несоответствие тех или иных экономических отношений объективным потребностям развития материального производства нужно искать в субъективной деятельности людей [2]. Условием устойчивости определенной нормы на рынке жилья является невыгодность и нецелесообразность отклонения от нее индивидов. Иными словами, устойчивость институтов обеспечивается механизмом стабилизации — механизмом с отрицательной обратной связью¹.

Если в обществе полная оплата жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) стала нормой, то будут улучшаться формы и способы оплаты. Если же превалирует другая норма — уклонение от оплаты ЖКУ, то будут развиваться и соответствующие способы поведения (эффект обучения). По мере развития и закрепления той или иной формы она «срывается» с другими правилами, оказывается встроенной в систему других норм (эффект сопряжения). Культурная инерция обуславливает нежелание агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом. Так, установление безадресных систем дотирования эксплуатации жилья приводит в результате к аварийному состоянию инженерной инфраструктуры городов и жилой недвижимости, при этом социальная роль жилищного дотирования и субсидирования незащищенных слоев населения дискредитиру-

¹ В.М. Полтерович называет несколько таких механизмов, поддерживающих определенные нормы поведения экономических субъектов: эффект координации, эффект обучения, эффект сопряжения, культурная инерция.

ется. Декларирование жилищных льгот в виде субсидий отдельным категориям граждан (гражданам, уволенным с военной службы, из органов внутренних дел; гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера, участникам ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, беженцам и вынужденным переселенцам) без формирования источников финансирования обещанных благ создает социальную напряженность и устойчивый институт недоверия населения к государству [5, с. 15].

Развитие процесса институционализации рынка жилья предполагает создание новых экономических механизмов — института частной собственности на землю, функционального зонирования земельных участков, эффективной оценки имущества для целей налогообложения. Без реализации указанных экономических механизмов институциональная структура рынка жилья будет неэффективна. Так, создание ипотечных банков в 1993—1994 гг. при отсутствии законенной практики залоговых отношений на рынке жилья привело в итоге к банкротству большинства данных учреждений и к потерям сбережений населения в виде вкладов, что сформировало устойчивый неформальный институт недоверия населения к кредитно-финансовому рынку.

Наиболее ярким примером институциональных ловушек, оказывающих самое негативное влияние на функционирование жилищной сферы и макроэкономическую ситуацию в целом, являются недоинвестирование частных сбережений в жилищную сферу, хранение сбережений населения в форме непроизводственного капитала в «чулке»

вместо инвестирования в капитальные активы, недоверие к финансовым институтам на рынке жилья, уклонение от оплаты жилищных услуг или частичная оплата, стремление попасть в категорию «льготников» и получать жилищные субсидии при пользовании жилищными услугами и приобретении жилья в собственность.

Таким образом, преодоление институциональных ограничений развития рынка жилья является необходимым условием его эффективного функционирования и обеспечивается механизмами института частной собственности на землю, функционального зонирования земельных участков, оптимальной оценки имущества в целях налогообложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ежегодное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ // Российская газета. 2004. 26 мая.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. С. 3—20.
4. Сомо Э. де. Иной путь. М.: Дело, 1994.
5. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002—2010 гг. // Российская газета. 2001. 26 сент.
6. Arthur W.B. Increasing Returns and Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
7. North D.C. Institutions: Institutional change and economic performance. Cambridge, 1990.
8. Veblen T. The Preconception of Economic Science. I—III // Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Russel and Russel, 1961.

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ (на примере электроэнергетики и газовой отрасли)

Е.Н. КАЛМЫЧКОВА

кандидат экономических наук, доцент
кафедры истории народного хозяйства
и экономических учений, Московский го-
сударственный университет им. М.В. Ло-
моносова

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор
кафедры экономической теории, Госу-
дарственный университет — Высшая
школа экономики

Мы заканчиваем публикацию цикла лекций кур-
са С.Б. Авдашевой, Е.Н. Калмычковой, Н.М. Ро-
зановой «Политика поддержки конкуренции»,
программа и первые лекция которого были
опубликованы в № 3—4 за 2003 г. и № 1—3 за
2004 г.

В НАСТОЯЩЕЕ время актуальным представляется вопрос реформиро-
вания отраслей естественной моно-
полии. Традиционно считалось, что от-
расли естественной монополии, облада-
ющие специфическими технологически-
ми характеристиками, не могут быть
приватизированы и должны находиться
в собственности государства. Однако
неэффективность государственного уп-
равления подобными компаниями с се-
редины 1980-х гг. приводит к серьез-
ным изменениям в данных отраслях во
всех ведущих странах мира. Проанали-
зируем основные этапы, механизмы и
последствия подобных реформ на при-
мере наиболее сложных отраслей есте-
ственной монополии, какими являются
электроэнергетика и газовая промыш-
ленность.

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В США

Электроэнергетика США подверга-
лась массированному регулированию и
реструктуризации в течение двух перио-
дов времени. Впервые этот процесс был
отмечен в 1935—1948 гг., когда (в 1935 г.)
был принят закон «О холдинговых ком-
паниях коммунальных услуг», согласно
которому крупные электрические и газо-
вые компании были разделены, что дол-
жно было, по замыслу разработчиков
закона, устранить большую часть зло-
употреблений в данных отраслях. Извес-
тно, что в 1920-х гг. 15 крупнейших хол-
динговых компаний контролировали 85%
общенациональных поставок электро-
энергии. Выявленные злоупотребления
включали в себя создание вертикальных

пирамид власти для отделения собственности от контроля, инфлятирование издержек, чрезмерно высокие тарифы на услуги, а также случаи прямого финансового мошенничества.

Цель реформы состояла в том, чтобы создать отрасль, состоящую из ряда независимых компаний, обслуживающих локальные рынки в соответствии с федеральным регулированием розничных тарифов.

Второй период регулирования относится к началу 1970-х гг. и, можно сказать, продолжается до сих пор. Он связан с растущей неудовлетворенностью увеличивающимися тарифами на электроэнергию, наличием сбоев в поступлении электроэнергии и плохими показателями деятельности электрических компаний. Закон 1978 г. «О политике регулирования отраслей естественной монополии» открыл дверь для перехода от монопольного производства электроэнергии к более конкурентным структурам отрасли.

Крупные промышленные клиенты в этот период оказались очень агрессивным в своих поисках доступа к новым источникам предложения электроэнергии. В частности, их поиски увенчались созданием газовых турбин комбинированного цикла, позволивших сократить и операционные, и капитальные затраты.

Это давление крупных клиентов имело своим последствием также принятие в 1992 г. закона «Об энергетической политике» и ряда местных законов о дерегулировании. Если первоначально только те штаты, в которых издержки на электроэнергию расценивались как чрезмерные, были кандидатами на дерегулирование и стимулирование конкуренции, то к концу 1999 г. около половины всех штатов приняли соответствующие законы.

Закон 1992 г. делал акцент на создании конкуренции в оптовом звене поставок электроэнергии. Законы штатов сконцентрировались на конкурен-

ции в розничных цепях, в частности через стимулирование большего выбора поставщиков на розничных рынках со стороны конечных потребителей. Конкуренция на оптовых рынках должна была вовлечь в оборот предприятия по производству электроэнергии различного вида, которые обслуживали как местные компании коммунальных услуг, так и некоторых крупнейших промышленных покупателей электроэнергии. Предполагалось развитие конкуренции между традиционными видами производства, фирмами с новыми технологиями, торговыми агентами и другими агентами дерегулируемого рынка, которые выступали бы в качестве покупателей на оптовом рынке и перепродавали электроэнергию местным фирмам или крупным промышленным клиентам. Розничная конкуренция могла бы развиваться с включением в нее всех видов розничных покупателей, у которых был бы выбор между конкурирующими фирмами-производителями или другими источниками энергии. Заказчики могли бы напрямую иметь дело с поставщиками и договариваться о транспортировке через существующие распределительные сети.

Наличие розничной конкуренции трактовалось как способ разделения предложения электроэнергии на сам товар (измеряемый в мегаваттах за час) и его поставку. Товар мог бы быть дерегулирован, а функция распределения (поставки) — оставалась бы в сфере действия регулирования.

Оптовая и розничная конкуренция породили ряд новых институциональных форм, как, например, рынки спот и фьючерсов на электроэнергию, и новых агентов (брокеры, посредники, торговцы), обслуживающих эти новые рынки. Эти посредники пытались координировать поставки электроэнергии из разных источников с помощью двухсторонних контрактов с поставщиками и перепродажи товара на различных рынках. Согласно некоторым оценкам, один мега-

ватт-час мог быть перепродан десять и более раз, прежде чем он достигал конечного потребителя.

Сторонники конкуренции также указывают на то, что она стимулирует внедрение новых технологий в отрасли.

Комиссия по регулированию электроэнергии приняла (в 1996 г.) решение о стимулировании оптовой конкуренции через три главных инструмента: открытый доступ, слияния и передаточные станции.

Прежде всего, было выдвинуто требование функционального разделения производства и передачи электроэнергии в рамках существующих фирм. Выделение функции передачи электроэнергии позволило бы осуществлять доступ к товару на недискриминационной основе. Кроме того, были введены соответствующие «Указания для слияний и поглощений», составленные на основе индекса Херфиндала—Хиршмана. Для выявления потенциальных поставщиков был введен 5%-ный тест: если цена поставки не превышает 5% существующей рыночной цены или ее оценки, то агент может быть допущен в качестве поставщика на рынок. Комиссия пыталась стимулировать предприятия создавать региональные передаточные фирмы, которые были бы способны осуществлять независимую деятельность по регулированию недискриминационного использования передаточной сети.

Инициативы штатов по стимулированию розничной конкуренции начались в 1996 г. с Калифорнии, Пенсильвании и Массачусетса. Все штаты попытались ввести некоторый вид отчетности по издержкам для уже функционирующих в отрасли фирм, а также определенную степень разделенности производства электроэнергии от ее распределения. Были сделаны попытки до того, как в действие вступит конкуренция, обеспечить защитой потребителей, предписывая компаниям предельные цены на базовые услуги. В Калифорнии, кроме того,

для облегчения сделок между покупателями и продавцами были созданы биржа электроэнергии и независимый системный оператор по контролю за графиком передачи электроэнергии и ценообразованием.

Каковы же результаты подобных реформ?

В 1999 г. Министерство энергетики США опубликовало отчет о всестороннем изучении выгод от конкуренции [9]. Было установлено, что конкуренция привела бы к сокращению цен на электроэнергию в среднем на 14% к 2010 г. Согласно прогнозам министерства, ежегодная экономия затрат должна была составить 20 млрд долл. Однако Министерство сельского хозяйства США, используя ту же эконометрическую модель, сделало несколько другие выводы [8]. Не оспаривая в целом наличие экономии издержек, Министерство сельского хозяйства оценило экономию как высокую для 5 штатов, умеренную для 21 штата, и для 19 штатов оно выявило наличие потерь от роста цен на электроэнергию.

Международная корпорация по научным исследованиям дала прогноз на сокращение цены в размере 25% в штатах с самыми высокими издержками, отсутствие снижения или даже рост цен в штатах с низкими издержками на производство электроэнергии за период 1996–2015 гг. Согласно ее оценкам, наибольшее сокращение цен будет характерно для промышленного сектора (на 20%), в то время как для коммерческого сектора и домохозяйств цены сократятся только на 9–10%. В штатах, где отсутствует предельное ценовое регулирование, прогнозируется рост цены после 2005 г., вне зависимости от наличия выгод, связанных с внедрением новой технологии и большей операциональной эффективностью.

Кроме того, дерегулирование отрасли сопровождалось значительным усилением рыночной концентрации через гори-

зонтальные и вертикальные слияния, межотраслевые поглощения и стратегические союзы. Через слияния, как правило, происходило существенное расширение территории, обслуживаемой первоначальной компанией. Например, слияние American Electric Power с Central и Southwest предоставляет единой компании доступ к 4,7 млн заказчиков в 11 штатах. Слияние ConEdison и Northeast Utilities предоставляет доступ к 5,5 млн покупателей электроэнергии и 1,7 млн покупателей газа в 7 штатах. Программы приватизации во всем мире также предоставляют возможности для крупных международных экспансий со стороны национальных компаний.

Исследователи считают, что если вместо эффективной конкуренции начинают возникать структуры жесткой олигополии, то следует ожидать более изощренных форм ценовой дискриминации и рыночных стратегий [4; 5].

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ОБЩИЙ ОБЗОР

В 1980-х гг. в мире активно разворачивались процессы преобразования структуры газовой отрасли, нацеленные на формирование рынка газа. Концептуальная основа реформирования рынка газа заключается в следующем. Газовая отрасль состоит из четырех вертикально взаимосвязанных компонентов: добыча газа, передача газа по магистральным трубопроводам, распределение по сетям местных распределительных компаний, поставка конечным потребителям. Добыча газа не имеет черт естественной монополии, в то время как транспортировка и распределение газа обладают ярко выраженными естественно-монопольными характеристиками. В этой связи транспортировка и распределение газа в процессе реформы остаются регулируемые секторами.

Поставка газа конечным потребителям потенциально может приобрести черты рынка с достаточно высокой степенью конкуренции. Розничный поставщик газа для этого должен закупить газ у добывающей компании, «перевезти» его по магистральным и местным трубопроводным линиям и продать его конечному потребителю. Реформирование газовой отрасли предполагает внедрение конкуренции на двух сегментах рынка — добычи и поставки конечным потребителям. Внедрение конкуренции может требовать, но может и не требовать изменения сложившейся вертикальной структуры газовой отрасли. Это объясняется различием исходной вертикальной конфигурации газовой отрасли в разных странах мира. С организационной точки зрения, добыча, транспортировка и распределение газа — это функционально разграниченные процессы, которые могут осуществляться в рамках разных компаний. Вертикальная интеграция между ними в ряде случаев сильна, но вовсе не обязательна.

Так, в США и Канаде добыча и передача газа традиционно отделены друг от друга. Газопроводы не владеют мощностями по добыче газа, а добывающие компании, в свою очередь, не являются владельцами газопроводов. В Северной Америке все магистральные газопроводы находятся в собственности частных газовых компаний или совместных предприятий. Компании по распределению газа (ГРО) действуют самостоятельно от газопроводов и не добывают газа. Они получают газ из магистральных газопроводов и далее действуют исключительно на местном уровне.

В большинстве европейских стран наблюдается иная картина. Газопроводы включены и интегрированы в деятельность доминирующей газовой компании (часто государственной или с высокой долей государственного участия). Таковы внутренние газопроводные линии в Италии, Франции, Бельгии, Дании,

Польше, Болгарии, России, Румынии, до реформирования — в Великобритании¹. По той же модели — вертикально интегрированные компании с высокой (вплоть до 100%) долей государственной собственности — создавались мощности в газовых отраслях стран Латинской Америки.

Таблица 1 демонстрирует радикальные различия в структуре газовых рынков: по числу производителей и транспортировщиков газа (в США тысячи до-

бывающих компаний и десятки магистральных трубопроводов, в то время как в европейских странах число производителей и магистральных линий ограничено), по преобладающей форме собственности (частная во всех звеньях газовой цепи США, практически полностью государственная во Франции, смешанная во многих звеньях в Нидерландах, Бельгии), по степени вертикальной интеграции (слабая — в США, Нидерландах, Бельгии; сильная — во Франции; до реформирования была очень сильна в Великобритании; средняя в Германии и Италии).

Учитывая столь радикальные различия, процессы реформирования газового рынка предполагали осуществление разных преобразований. Эти преобразования весьма различаются по уровню радикальности и по создаваемой в ходе преобразований модели функционирования отрасли.

В США, где различные стадии технологического процесса добычи, транспортировки и распределения газа были изначально обособлены [1], либерализация газового рынка состояла в отказе от регулирования отпускных цен добывающих компаний (цены «у скважины») в 1978 г., и «разделении» (завершившемся к 1992 г.) деятельности компаний, владеющих газопроводами. Под «разделением» (unbundling) в данном случае понимается отделение функции транспортировщика от функции поставщика в деятельности газопроводов. Все клиенты газопроводов получили возможность закупать газ самостоятельно у добывающих компаний, а затем перебрасывать его в пункт назначения, оплачивая транспортный тариф. Самим владельцам газопроводов было разрешено участвовать в нерегулируемом газовом бизнесе только через свои филиалы, которые функционально, организационно и финансово отделены от транспортного бизнеса. Транспортировка, предоставляемая всем клиентам на

Таблица 1

**Международные различия
в структуре газовой отрасли**

Страна	Производство	Транспортировка	Распределение
Великобритания	Нефтяные компании, British Gas, всего 50–60 производителей	British Gas (до 1997 г.) BG Trans Co (с 1997 г.)	British Gas (до 1997 г.) Centrica (с 1997 г.)
Франция	ELF	Gas de France (госуд.)	Gas de France и 15 ГРО
Италия	AGIP (ENI)	SNAM (ENI) (госуд.), Edison, SGM	Муниципалитеты, Italgas (всего 813 ГРО)
Нидерланды	NAM, Mobil, ELF, Placid и т.д.	Gasunie (частно-госуд.)	Муниципалитеты (всего 35 ГРО)
Бельгия	—	Distrigaz (частно-госуд.)	4 государственных и 19 смешанных ГРО
Германия	BEB, Wintershall, Mobil – всего 18 производителей	Ruhrgas, BEB, Wintershall и еще 16 компаний	Муниципалитеты (всего 673 ГРО)
США	40 крупнейших производителей, в общей сложности – 8000	44 магистральных газопровода	Сотни ГРО

¹ Процесс и результаты реформирования газовой отрасли в Великобритании ниже будут охарактеризованы более подробно.

недискриминационных условиях, оплачивается по двухставочному тарифу, так, что суммарная плата за доступ покрывает все постоянные расходы газопровода, а цена за транспортировку единицы продукции — только операционные (переменные) затраты собственно на транспортировку. Транспортные контракты можно перепродавать на вторичном рынке. Электронные бюллетени, доступные всем участникам рынка, содержат необходимую информацию о ценовых заявках на поставку газа, доступных мощностях и сделках.

В европейских странах газовая отрасль традиционно отличалась гораздо более жесткой степенью вертикальной интеграции, нежели в США. В этой связи действенное внедрение конкуренции на европейские рынки требует не только разграничения отдельных функций в деятельности газовых компаний, но и организационного разделения самих компаний, с выделением транспортной инфраструктуры. Эталонным примером внедрения конкуренции на рынки, первоначально контролируемые вертикально интегрированной компанией, служат преобразования, проведенные в Великобритании.

Важным этапом европейского рынка стало принятие ЕС в мае 1998 г. Директивы о либерализации газового сектора, которая вступила в силу с августа 2000 г. Директива определяет содержание поэтапной либерализации рынков. На первом этапе Директива предписывает поставлять не менее 20% газа в рамках конкурентного рынка, предоставив право выбора поставщика и доступ к сетям передач крупным потребителям (с объемом потребления не менее 25 млн м³/год). К 2005 г., согласно Директиве, к категории конкурентного должно относиться не менее 28% рынка, включая потребителей с годовым объемом поставок не менее 15 млн м³/год.

Наконец, к 2008 г. целевые индикаторы составляют 33% рынка и потребителей с годовым объемом поставок не ме-

нее 5 млн м³/год. Несмотря на то, что большинство стран ЕС превосходит установленные количественные индикаторы реформирования, проблемы с реальным внедрением конкуренции на рынок газа сохраняются. Тот факт, что крупные потребители формально получают право выбора поставщика газа, не всегда означает, что они этим правом действительно могут воспользоваться. Дерегулирование наталкивается на целый ряд проблем, важнейшими из которых служат *режим доступа третьей стороны* и долгосрочные контракты типа *take-or-pay* (когда газотранспортная компания, выполняющая одновременно функции поставщика, заключает с производителем газа договор на приобретение и оплату газа в будущем, вне зависимости от возможности и потребности в его фактическом использовании).

Доступ третьей стороны к магистральным газопроводным сетям предполагает, что владелец транспортных активов выполняет роль транспортной компании, предоставляющей набор соответствующих услуг. В качестве *транспортных активов*, к которым необходимо предоставлять доступ, рассматриваются наземные и подводные газопроводы, распределительные сети, терминалы, получающие сжиженный природный газ, хранилища, снижающие давление мощности, смесительные установки и т.д. Соответственно, сторонами, на которые возлагается обязанность предоставлять доступ, могут быть газопроводные компании, распределительные компании и, что встречается реже, производители газа. Основная проблема в связи с доступом третьей стороны состоит в отсутствии для владельца транспортных или иных ключевых для газоснабжения мощностей стимула предоставлять доступ на недискриминационной основе в том случае, если он одновременно может выполнять функции поставщика газа.

Европейская Директива определяет два возможных варианта предоставле-

ния доступа третьей стороне: «переговорный» и «регулируемый» режим. Большинство стран в Европе (рассматриваемая ниже Великобритания, а также Дания, Финляндия, Италия, Ирландия, Люксембург, Испания, Швеция) используют «регулируемый» режим, когда правила предоставления доступа третьей стороне определяются более или менее подробно описанными нормами. «Переговорный» режим используют Германия и Австрия. В Германии выходящие на рынок компании должны вести переговоры с операторами газопроводящих сетей в рамках Соглашения о совместной деятельности. В Бельгии первоначально был принят «переговорный» режим, однако в настоящее время страна движется в сторону «регулируемого» режима. Во Франции и Голландии принят смешанный вариант «переговорного» и «регулируемого» режима.

Масштабы разграничения торговой и транспортной сферы в европейских странах также существенно различаются. Директива в этой связи налагает минимальные требования, в виде разграничения отчетности по выполнению транспортных и торговых операций. Значительная часть европейских стран (за исключением Великобритании, Дании, Ирландии, Италии, Голландии и Испании) предполагает ограничиться выполнением этих требований. Вместе с тем вопрос о разграничении функций транспортной и торговой компании имеет ключевое значение в части создания стимулов для выполнения требований о предоставлении доступа третьей стороне на недискриминационных условиях.

Среди стран Латинской Америки наиболее радикально преобразована газовая отрасль в Аргентине, где одновременно осуществлялось вертикальное разделение, дерегулирование цен на газ и приватизация компаний. По ряду экспертных оценок, одновременное изменение и собственника, и организационной структуры компании позволили осу-

ществить вертикальную дезинтеграцию менее болезненно, чем в Великобритании, поскольку в ходе реформы происходило активное перераспределение и формальных, и реальных полномочий, создание новых «групп влияния» в отрасли, несовпадение интересов которых в конечном итоге и обеспечило реальное вертикальное разделение. В Мексике [7], напротив, сохраняется регулирование цен газа, вертикальная структура компании, однако выдаются лицензии на строительство новых линий магистральных газопроводов.

Таким образом, мы видим, что направления и масштабы либерализации в газовом секторе разных стран существенно различаются. Для целей данной работы наибольший интерес представляет преобразование газовой отрасли в Великобритании. В этой стране исходным пунктом реформирования выступала вертикально интегрированная газовая компания, занимающая монопольное положение на рынке страны (а не ряд компаний, которые доминировали на рынке отдельных штатов, — как в США). Результатом же преобразований служит развитый рынок газа — включая физический и финансовый рынки. Таким образом, исходные условия реформирования газовой отрасли в Великобритании сопоставимы с современными российскими условиями. Не может не обращать на себя внимания и сходство принятой концепции преобразования газовой отрасли в России со стратегией разделения доминирующей на рынке вертикально интегрированной газовой компании Великобритании.

Опыт реформирования газовой отрасли в Великобритании представляет для нас актуальность по еще одной важной причине. Созданная в Великобритании структура газового рынка в настоящее время рассматривается в качестве эталонной для реформирования газовых рынков Евросоюза. В свою очередь, страны Евросоюза выступают

крупнейшими потребителями российского газа. Изменение структуры европейского рынка не может не отразиться на модели взаимодействия «Газпрома» с зарубежными потребителями. Уже в настоящее время отказ от работы в рамках долгосрочных договоров, переход к заключению средне- и краткосрочных контрактов на поставку газа представляют определенную проблему для «Газпрома», не имеющего навыков работы в такой институциональной среде. В этом контексте, планируя преобразования структуры отрасли, целесообразно стремиться к тому, чтобы по возможности институциональные формы заключения сделок на внутреннем рынке не противоречили условиям заключения договоров на экспортные поставки.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПУТЕМ РАЗДЕЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОЙ ГАЗОВОЙ КОМПАНИИ: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (основано на [2; 3; 6])

В начале 1980-х гг. в газовом секторе полностью господствовала государственная компания «Британская газовая корпорация» («British Gas»), занимавшая монопольное положение по всей вертикальной цепочке от добычи до распределения газа. В 1986 г. «Британская газовая корпорация» была приватизирована, и одновременно — создан специальный регулирующий орган — Служба поставки газа (Office of Gas Supply, OfGas). Приватизация «Британской газовой корпорации» изначально не предусматривала реструктуризации и тем более разделения компании.

В то же время некоторые попытки либерализовать газовый рынок Великобритании предпринимались еще до приватизации. Первые шаги по либерализации затронули сферу производства газа. В 1982 г. был принят закон «О нефтяных и газовых предприятиях» (The Oil

and Gas Enterprise Act), который внес три важных изменения в действовавшую систему хозяйственных отношений:

- открыт доступ к газотранспортной системе различных производителей газа, желающих поставлять газ уже существующим крупным промышленным потребителям, расположенным в пределах 25 ярдов (около 23 м) от существующих газопроводов;
- деятельность «Британской газовой корпорации» по разведке и добыче газа (и, соответственно, используемые для этого производственные мощности) были отделены от операций, связанных с транспортировкой, распределением и продажей газа (при соответствующем отделении используемых производственных мощностей);
- отменялось монопольное право «Британской газовой корпорации» на покупку газа из месторождений Северного моря.

Однако фактически вплоть до 1990-х гг. монополия «Британской газовой корпорации» на закупку и продажу газа сохранялась.

Газовый рынок традиционно состоял из двух компонентов: тарифного рынка (некрупные поставки компаниям и индивидуальным потребителям по фиксированным тарифам) и контрактного рынка (большие объемы поставок по конфиденциальным контрактам промышленным и коммерческим клиентам). После приватизации за «Британской газовой корпорацией» официально сохранилась монополия на тарифном рынке при наличии умеренного регулирования. На контрактном рынке новый закон ввел конкуренцию для крупных потребителей газа (с объемом потребления более 25 000 термий/год (около 80 тыс. м³ газа)). Кроме того, надежды возлагались на развитие интермодальной (межтопливной) конкуренции (кон-

курении со стороны других видов энергоносителей), что могло бы ограничить монопольную власть «Британской газовой корпорации». Этого в действительности не произошло, и поскольку никаких реальных ограничений антиконкурентной практики монополиста предусмотрено не было, «Британская газовая корпорация» фактически сохранила свое монопольное положение и конкуренция не получила существенного развития вплоть до конца 1980-х гг.

Таким образом, в ходе приватизации задачи стимулирования конкуренции и обеспечения свободного доступа к газопроводной сети были лишь поставлены. В частности, принятая в 1986 г. новая редакция закона «О газе» формулировала условия, на которых другие фирмы могли делать заявки на транспортировку газа по сети «Британской газовой корпорации». «Британской газовой корпорации» вменялось в обязанность начать публикацию индикативных цен на услуги газопровода. Одновременно новая редакция закона запрещала создание конкурирующей магистральной газовой сети. Закон упрощал условия получения доступа к газотранспортной сети.

На практике реализация поставленных задач шла медленно. «Британская газовая корпорация» сопротивлялась проводимым реформам. Разногласия между монополистом и Службой поставки газа не прекращались. Доклад, подготовленный в 1988 г. Комиссией по монополиям и слияниям (Monopoly and Merger Commission), указывал на следующие нарушения со стороны «Британской газовой корпорации»:

- непредоставление информации об издержках на транспортировку, отсутствие доступа к расчетам транспортных тарифов;
- дискриминация независимых производителей и поставщиков, желающих получить доступ к трубе;
- создание стратегических барьеров входа на рынок путем дис-

криминации покупателей и перекрестного субсидирования. Более высокие затраты относились на тех потребителей, которые в меньшей степени способны использовать альтернативные виды топлива, что позволяло осуществлять перекрестное субсидирование газовых цен для покупателей с большей эластичностью спроса (т.е. потенциально готовых перейти на снабжение у независимых поставщиков, при условии хотя бы небольшого снижения цены). Потенциальная конкуренция с любыми другими поставщиками газа и другого топлива предупреждалась путем увязывания контрактных цен с ценами на альтернативные поставки газа или другие виды топлива, доступные для данного потребителя;

- отказ в предоставлении услуг по транспортировке и поставке газа в рамках прерываемых контрактов. Поскольку потребители, использующие прерываемые контракты газа, как правило, одновременно использовали альтернативные виды топлива, такие действия ограничивали интермодальную (межтопливную) конкуренцию и навлекали дополнительные издержки на данную категорию потребителей.

Комиссия по монополиям и слияниям предложила меры, которые следовало принять в данных условиях. В частности, предлагалось:

- обязать «Британскую газовую корпорацию» публиковать ценовые схемы для прерываемых и непрерываемых поставок;
- обязать компанию унифицировать тарифы, причем увязать их исключительно с условиями поставки (объем поставки, коэффициент загрузки, степень прерываемости), но не с ценами на аль-

- тернативные виды топлива, доступные потребителям;
- лишить компанию права отказа в предоставлении прерываемых поставок;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» публиковать больше информации о порядке доступа и издержках на транспортировку, чтобы сделать открытый доступ к сети реальным;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» провести разделение отделов по транспортировке и отделов по закупке и торговле;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» продать часть своих контрактов независимым поставщикам;
- ввести так называемое «правило 90/10», которое ограничивало бы контракты «Британской газовой корпорации» на приобретение газа из новых месторождений 90% объема газа этих месторождений, — 10% резервировались для новых участников рынка².

Кроме того, в 1990 г. по инициативе Службы поставки газа был осуществлен пересмотр ценового лимита («price cap») транспортного тарифа, что привело к сокращению тарифа на 20–40%. Однако надежды на то, что столь существенное снижение тарифов привлечет конкурентов, не оправдались, реального развития конкуренции на тарифном рынке не наблюдалось.

В 1991 г. Службой справедливой торговли (Office of Fair Trading) был проведен обзор эффективности мер по развитию конкуренции на контрактном рынке газа. Было установлено, что с 1989 по 1991 г. 37% от 7,5 млрд тер-

мий газа (23,9 млрд м³) из новых месторождений были поставлены независимыми конкурирующими компаниями. Однако, как выяснилось, основными потребителями газа независимых поставщиков стали предприятия электроэнергетики. Остальных потребителей конкуренция практически не затронула. Служба справедливых торговых отношений признала, что все попытки регулировать поведение монополиста в лице «Британской газовой корпорации», предпринимавшиеся в 1989–1991 гг., недостаточны для создания действительно конкурентных условий и что необходимы меры по структурной дезинтеграции газовой отрасли.

В 1993 г. Комиссия по монополиям и слияниям после очередного анализа ситуации пришла, наконец, к выводу, что единственная мера, которая может открыть простор для конкуренции — это разделение «Британской газовой корпорации» на две независимые компании (одну — транспортную, другую — добывающую и поставляющую), что привело бы к поэтапному разделению («unbundling») различных видов деятельности (отделению транспортировки от добычи, а главное — от поставки (продажи) газа).

Принятый в 1995 г. правительством документ (Gas Act) содержал план стремительного введения конкуренции в газовой отрасли. С апреля 1996 г. конкуренция была введена в юго-западной части страны — 0,5 млн потребителей получили возможность выбора поставщика газа, 75 тыс. сразу решили сменить «Британскую газовую корпорацию» на другого поставщика. В марте 1997 г. еще 1,5 млн потребителей в южной части страны было предоставлено право выбора поставщика. Контрактный рынок был полностью либерализован в 1998 г.

В 1997 г. «Британская газовая корпорация» была организационно реформирована. Произошло реальное разделение на транспортную компанию «British

² «Британская газовая корпорация» также могла заключать контракт на приобретение оставшихся 10% газа из нового месторождения, но не ранее чем через два года после подписания первоначального контракта.

Gas Trans Co» (далее — BGT) и поставляющую компанию «Centrica». До настоящего времени «Centrica» сохраняет доминирование на рынке газа для мелких потребителей (так называемом тарифном рынке), однако на рынке газа для крупных промышленном потребителей (контрактном рынке) ее доля сократилась до 10%. Конкуренция привела к понижению цен к концу 1990-х гг. на 23% по сравнению с серединой 1990-х. Снижение цен на газ для промышленных потребителей оказалось еще более значительным — на 40%.

В ходе реформирования газовой отрасли регулирующие органы решали целый ряд проблем, имеющих ключевое значение для развития конкуренции. Важными вопросами служили следующие:

1. Предотвращение дискриминации. С этой целью с апреля 1997 г. Служба поставки газа вместо ценового лимита на корзину услуг, который не гарантировал отсутствия перекрестного субсидирования и связанной с ним дискриминации независимых поставщиков и потребителей газа, ввела отдельные ценовые лимиты («price caps») на каждый тип тарифа и на каждый компонент тарифа.

2. Осуществление второго этапа «разделения услуг» («unbundling») — отделение услуги по хранению, замеру и пр. от транспортной услуги, обеспечение равного доступа к этим услугам. С этой целью осуществляется раздельное лицензирование компаний, предоставляющих услуги по хранению газа.

3. Решение социальных проблем, возникающих у наиболее уязвимой группы поставщиков. Эта цель рассматривается в качестве составной части конкурентной политики в связи с тем, что льготные группы потребителей неизбежно становятся инструментом манипулирования в руках доминирующей компании (тем более на рынке естественной монополии). В этой связи предпринимаются дальнейшие шаги по расширению прямого субсидирования уязвимых групп потреби-

телей, в противоположность субсидированию поставщика газа.

Не следует думать, что дерегулирование газового рынка уменьшило нагрузку на государственные органы. Общая нагрузка на регулирующие органы даже возросла, при одновременном смещении акцентов деятельности от прямого регулирования цен к разработке правил функционирования отрасли. Наиболее ответственным вопросом в этой связи служат нормы, касающиеся механизма предоставления доступа к газопроводам. Функционирование сети газопроводов BGT регулируется специальным документом — Сетевым кодексом (Network Code), который определяет правила балансировки потоков газа, распределения мощностей и торговли правом пользования ими, а также правила продажи и перепродажи услуг по транспортировке газа. Сетевой кодекс формирует основу для заключения договоров между BGT и поставщиками (независимыми сбытовыми компаниями) газа. Значение этого документа тем более велико, что именно на его основе стало возможным функционирование спотового рынка газа. Однако, в свою очередь, Сетевой кодекс сам предполагает использование рыночного механизма для определения прав и обязанностей сторон договорных обязательств.

Дадим краткую характеристику процессу поставок газа, включая механизм согласования заключенных сделок, как он определен Сетевым кодексом, а также — отдельным рынкам, взаимосвязь между которыми обеспечивает возможность конкуренции в поставках газа, в том числе физическому и финансовому рынку газа, а также рынку газотранспортных мощностей, первичному и вторичному.

Сетевой кодекс исчерпывающе определяет лицензируемые виды деятельности на рынке газа:

1. Оператор входных мощностей (delivery facilities operator) — оператор по переработке газа для транспортировки на входных терминалах.

2. Транспортер газа (public gas transporter) — оператор магистральных газопроводных линий, действующий на основании лицензии Службы поставки газа (в настоящее время — BGT и несколько мелких компаний).

3. Оператор газохранилищ (storage manager) — оператор мощностей по хранению (в настоящее время только BGT является таким оператором).

4. Поставщик (shipper) — фирма с лицензией поставщика, покупающая газ у производителя, продающая распределительной организации (п. 5) и заключающая договор на транспортировку газа с транспортером.

5. Распределитель (supplier) — фирма с лицензией распределителя, покупающая газ у поставщика (п. 4) и затем продающая потребителю, газораспределительная организация. Распределитель не заключает договоров напрямую с производителями или транспортером. Однако в настоящее время много компаний имеют одновременно лицензии поставщика и распределителя.

6. Служба поставки газа (OfGas) — орган, регулирующий отрасль природного газа.

7. Трейдеры (traders) — компании, продающие и покупающие газ на спотовом рынке. Трейдеры не могут заключать договоров напрямую с транспортером или потребителями.

8. Агенты распределения (allocation agents) — администраторы входа в газопроводную сеть. Действуя от имени и по поручению поставщиков, определяют принадлежащую поставщикам часть объема газа, поступившего в терминал. Затем они предоставляют информацию транспортеру, определяющему сумму оплаты транспортных услуг.

9. Агенты поставщиков (shippers' agent) — уполномоченные осуществлять операции в рамках Сетевого кодекса от имени и по поручению поставщиков.

10. Управляющий запасами (top-up manager) — подразделение BGT, опреде-

ляющее и контролирующее объем запасов, необходимых в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств.

11. Управляющий сжатием (shrinkage provider) — подразделение BGT, ответственное за получение газа, необходимого для компрессии, и поддержание баланса утечек в газопроводной системе.

Сетевой кодекс определяет четыре стадии координации участников рынка газа. Отправной точкой служит «день подачи газа», т.е. день, в течение которого осуществляется транспортировка газа — продолжающаяся 24 часа с 06.00 до 06.00 следующего дня.

Шаг 1: предварительная подготовка к заключению договоров.

1. Поставщики получают лицензии в Службе поставки газа (OfGas) и заключают рамочные соглашения с BGT.

2. Поставщики приобретают мощности газопровода и газохранилищ у BGT (capacity booking) либо на вторичном рынке (capacity trading). Оплата резервированных мощностей осуществляется ежемесячно.

3. Поставщики регистрируют пункты подачи газа в BGT и пункты забора (распределения). Пункты распределения могут замеряться ежедневно или нерегулярно. Как правило, ежедневный замер осуществляется в пункте распределения газа потребителям тарифного сегмента рынка (мелким потребителям), нерегулярный замер — в пункте забора газа потребителями контрактного рынка (крупными потребителями).

Шаг 2: осуществляется перед «днем транспортировки газа».

1. В процессе согласования поставщики информируют BGT о расположении, количестве и теплотворной способности газа, который должен быть закачан и забран из сети в «день транспортировки газа» (поставщики посылают заявки на срок до одного месяца). Подача заявок должна быть закончена: к полуночи (за сутки до начала «дня транспортировки газа») — заявки на забор из

нормируемых на дневной основе пунктов; к 14.30 — заявки на использование газохранилищ; к 15.00 — заявки на подачу газа в сеть. BGT планирует забор газа потребителями, использующими газ нерегулярно (не ежедневно) и определяет объем предложения по нерегулярным поставкам до 14.00. Все заявки поставщиков должны быть одобрены BGT.

2. На основе одобренных заявок BGT планирует потоки газа. Если система не может удовлетворить все заявки на транспортировку, BGT просит поставщиков пересмотреть свои заявки.

3. Пересмотр заявок осуществляется между 18.00 накануне «дня подачи газа» до 03.59 в «день транспортировки газа».

4. Поставщики посылают заявки на покупку или продажу на так называемом «балансирующем рынке» в специализированной электронной системе. BGT принимает заявки приблизительно до 18.00.

5. Поставщики торгуют газом на так называемом «системном» рынке и на основе заключенных сделок вносят дополнение и осуществляют пересмотр сделанных заявок.

Шаг 3: осуществляется в «день транспортировки газа».

1. BGT управляет сетью в соответствии с разработанной программой; информация о проблемах баланса направляется в диспетчерскую службу.

2. BGT следит за балансом системы. В случае возникновения дисбаланса, BGT покупает или продает газ на балансирующем рынке. Если с помощью дополнительных покупок или продаж не удастся достичь баланса, используются газохранилища или, в самых серьезных случаях, BGT просит поставщиков остановить прерываемые поставки. В случае опасности возникновения экстренной ситуации, BGT выдает специальные предписания по впуску или забору газа.

3. Поставщики несут ответственность за поддержание баланса между впуском и забором газа, в соответствии со своими заявками. В случае возникнове-

ния дисбаланса, поставщики либо уплачивают штраф, либо, если хотят избежать штрафа, покупают или продают газ на «системном» рынке.

Шаг 4: осуществляется на следующий день после «дня транспортировки газа».

1. BGT собирает данные об объемах и теплотворной способности газа в пунктах впуска и забора газа, а также в газохранилищах. К 16.00 собранные данные готовы для процесса размещения.

2. Процесс размещения состоит в том, что впущенный и забранный газ распределяется между поставщиками. Замер осуществляется агентами ГРО во входных пунктах и BGT в выходных пунктах и газохранилищах. Поставщики получают данные для проверки.

3. На основе результатов предшествующих расчетов определяется баланс для каждого поставщика. Поставщики с дисбалансом, превышающим определенный заданный уровень, уплачивают штраф. Кроме того, соответствующий избыток (или недостаток) газа продается или покупается поставщиками по минимальной (соответственно, максимальной) цене, установившейся на балансирующем рынке.

4. BGT использует данные о размещении для того, чтобы определить плату за прокачку газа. К полученной сумме добавляется, если необходимо, величина штрафных санкций, а также сальдо торговли на балансирующем рынке.

5. Наконец, BGT на основе указанных выше расчетов ежемесячно выставляет счет каждому отдельному поставщику и посылает его по специализированной электронной сети.

В Сетевом кодексе содержится правило о том, что BGT должна действовать на границе самоокупаемости — при нулевом значении прибылей и убытков. Поэтому ежемесячно BGT суммирует выручку и затраты, полученные в результате торговли на системном рынке, и распределяет положительное или отрица-

тельное сальдо между поставщиками, пропорционально объему прокачанного по их заявкам газа в течение месяца.

Именно на основе разработки этого набора правил стало возможным функционирование рынка газа. Физический рынок газа существует в Великобритании в четырех формах: рынок двусторонних контрактов, спотовый рынок, «системный рынок» и балансирующий рынок.

Двусторонние контракты. Двусторонние средне- и долгосрочные контракты на поставки природного газа между производителями и поставщиками — это самый традиционный способ торговли природным газом в Великобритании. Условия таких контрактов могут сильно отличаться в зависимости от характеристик спроса и предложения сторон. Стороны обычно определяют общий объем поставок газа по контракту, цену газа, которая может быть фиксированной либо привязанной к цене других видов топлива (таких как нефть), и финансовые условия. До реформирования отрасли все двусторонние контракты на поставки газа заключались между «Британской газовой корпорацией» и клиентами. В настоящее время сторонами газового контракта являются производители и поставщики. По мере того как все большие объемы газа становились доступны независимым поставщикам, торговля газом постепенно концентрировалась в тех местах, где производители и поставщики газа имели наилучший доступ к газотранспортной системе. В настоящее время двухсторонние газовые контракты развиваются на терминалах Bacton и St.Fergus. После введения Сетевого кодекса стали развиваться двусторонние контракты на поставки в Национальный балансирующий пункт.

Спотовый рынок. Спотовый рынок возник на наземных терминалах газотранспортной сети BGT как результат растущей потребности в краткосрочной балансировке спроса и предложе-

ния³. Торговля на спотовых рынках осуществляется на двусторонней основе между производителями и поставщиками или на брокерской основе с трейдерами, которые действуют как посредники. На спотовых рынках Великобритании заключается пять видов контрактов на поставки природного газа:

1. Газ на день вперед — с доставкой на следующий день.

2. Балансирующий газ — с доставкой на ежедневной или еженедельной основе.

3. Месячный контракт — с доставкой в течение определенного календарного месяца.

4. Квартальный или годовой контракт — поставки в течение определенного квартала или года.

5. Распределенный во времени — газ по контракту с различным сроком поставки.

Наиболее распространенными на спотовых рынках Великобритании являются дневные и месячные контракты на поставку газа на терминалы Bacton и St.Fergus.

Британские спотовые рынки все еще остаются малочисленными, неликвидными и нестабильными. Объемы торговли составляют от 5 до 10% суммарных ежедневных поставок.

Системный рынок. Торговля «в системе» производится между поставщиками на спотовом рынке, расположенном в определенном пункте газопроводной системы. Поставщики используют свои зарезервированные газопроводные мощности для доставки газа в предполагаемый пункт, где продают его заинтересованным покупателям. Покупатели затем используют свои газопроводные мощности для транспортировки газа из данного пункта в место назна-

³ Всего в Великобритании шесть входящих терминалов, но только два из них — Bacton и St.Fergus — развились в спотовые рынки.

чения. Системный оператор газопровода (BGT) контролирует и одобряет заключенные сделки.

В Великобритании системный рынок обеспечивает торговлю природным газом на Национальном балансирующем пункте (NBP) — пункте газотранспортной системы BGT, в котором она балансирует свою ГТС высокого давления. В сделке участвуют поставщики, владеющие газотранспортными мощностями в местах поступления и отбора газа из системы. Поставщик с входящими на NBP мощностями продает газ поставщику с выходящими из NBP мощностями. После того как два поставщика согласуют условия контракта, они заявляют свои газовые потоки, определяя другую сторону как пункт поступления или отбора газа. Если обе заявки не противоречат диспетчерскому графику BGT, то BGT утверждает сделку и транзакция может быть завершена.

Поставщики используют в рамках системной торговли те же виды контрактов, что используются на спотовом рынке.

Балансирующий рынок. Балансирующий рынок представляет собой систему торговли газовыми дисбалансами в газотранспортной системе BGT. Его главное назначение — ликвидировать дисбалансы, вызванные отклонениями от утвержденного графика ввода и забора газа поставщиками из системы. Для покупки или продажи газа поставщиков BGT использует систему аукциона с целью восстановления системного баланса. Балансирующий рынок очень похож на рынок «в системе», за исключением того, что торговля идет между BGT и поставщиками, а не среди поставщиков. Поставщики заявляют объемы и цены, а BGT выбирает предложения, обеспечивая восстановление баланса в системе с минимальными издержками. Конкуренция между поставщиками ведет к таким условиям заявок, которые отражают краткосрочную предельную цену газа.

Правила аукциона регулируются Сетевым кодексом и Службой подачи газа. Контроль за денежными потоками BGT призван обеспечить ее функционирование на уровне самоокупаемости, что устраняет заинтересованность транспортера в спекуляции на балансирующем рынке.

Балансирующий рынок действует следующим образом. Поставщики, на основании своих оценок спроса и предложения в системе и цены газа, формируют заявки на покупку или продажу газа BGT⁴ и направляют их по специальной электронной сети. Балансирующая заявка включает тип заявки («система продает» или «система покупает»), дату, количество и энергетическую ценность газа, пункты впуска и отбора газа, продолжительность выполнения заказа и цену единицы газа. Поставщики могут предлагать альтернативы собственным заявкам или снимать их в любое время, за исключением тех случаев, когда заявка рассматривается или уже утверждена. Поставщики в электронной системе могут также видеть другие заявки, но не их отправителей.

BGT получает список заявок в 18.00 в день, предшествующий «газовому дню (дню транспортировки газа)». В случае возникновения системного дисбаланса, BGT принимает лучшее предложение — заявку с самой лучшей ценой — с самой низкой ценой для системной покупки и с наивысшей ценой для системной про-

⁴ Изменения спроса и предложения влекут за собой изменения в поступлении и заборе газа индивидуальными поставщиками, выливаясь в системный дисбаланс и аукцион BGT на балансирующем рынке. Если система дает положительный дисбаланс, BGT должна продать избыточный газ («системная продажа»), чтобы восстановить равновесие системы. Если же система дает отрицательный дисбаланс, BGT должна купить недостающий газ — осуществляется «системная покупка». Цена системной продажи ниже, чем преобладающая на спотовом рынке цена, в то время как цена системной покупки выше.

дажи (при прочих равных параметрах — время и место поступления газа в систему, продолжительность выполнения заказа в сравнении с аналогичными параметрами системного дисбаланса). Цена последней утвержденной заявки становится предельной ценой системы, которая выполняет существенную роль для определения штрафных санкций нарушившим баланс поставщикам. BGT определяет выигравших заявителей, которые должны выполнить эти заказы. Если поставщики оказываются не в состоянии это сделать, они несут штрафы за нарушение графика и за дисбаланс. Сделки на балансирующем рынке оплачиваются в течение месяца.

Балансирующий рынок был введен в апреле 1996 г., правила его функционирования регулируются Сетевым кодексом. Сетевой кодекс требует от всех поставщиков сохранять суточный баланс между поступившим и отобранном газом с определенными допустимыми отклонениями. Если поставщики нарушают суточный дневной баланс, они подвергаются штрафу за дисбаланс. Кроме того, их обязывают дополнительно оплатить поставку или отбор газа, необходимые для восстановления равновесия. Цена этих поставок равна предельной цене, установившейся на балансирующем рынке газа для потребностей системы.

Балансирующий рынок упрощает ценовую реакцию системного оператора на дисбаланс в реальном времени. Способность BGT проводить мониторинг системы и быстро находить источник, размер и место дисбаланса в любой момент времени дает ему возможность принимать адекватные меры. Ценовые сигналы, создаваемые балансирующим рынком, показывают минимизирующий издержки способ восстановления баланса в системе. Кроме того, механизм балансирующей торговли создает прибыль поставщикам, газ которых используется для ликвидации дисбаланса, и, напротив, определяет экономически обо-

снованную сумму санкций поставщикам, нарушающим баланс, тем самым создавая серьезные стимулы для соблюдения баланса.

Необходимым условием развития физического рынка газа служит функционирование *рынка газотранспортных мощностей*, как первичного, так и вторичного. В Великобритании на первичном рынке мощностей поставщики обычно резервируют мощности по 12-месячному контракту с BGT по трем позициям:

1. На входящем пункте национальной газотранспортной системы (NTS) — входящие мощности NTS.

2. На выходящем пункте из национальной газотранспортной системы — выходящие мощности NTS.

3. На выходящем пункте из местной ГРО.

Кроме того, поставщики могут резервировать мощности газохранилищ, что включает объемы хранения и возвратность газа (процент газа, выводимого из хранилища).

BGT предоставляет поставщикам услуги как по непрерывной, так и по прерываемой транспортировке. Поскольку BGT имеет монопольное положение в транспортировке газа в Великобритании, ее расценки на мощности и транспортировочные услуги регулируются Службой поставки газа, с использованием сочетания методов регулирования доходности (rate-of-return regulation) и ценового потолка (price cap). Сначала расценки рассчитываются таким образом, чтобы доходы BGT от транспортировки покрывали совокупные издержки и обеспечивали возврат капитала. Далее потолок цены устанавливается таким образом, чтобы обеспечить заинтересованность BGT в снижении издержек. Структура расценок определяется BGT, но Служба поставки газа внимательно следит за этой структурой, и любые ее изменения должны ею утверждаться.

В существующей институциональной инфраструктуре развитие вторичной

торговли мощностями в Великобритании связано в первую очередь с торговлей природным газом «в системе». Растущая ликвидность системного газового рынка и унификация электронных систем делают сделки по газу и мощностям на Национальном балансирующем пункте привлекательными для поставщиков, стремящихся удовлетворить свои потребности в газе и мощностях на дневной, месячной и даже более долгосрочной основе. В результате поставщики все больше торгуют вторичными газопроводными мощностями, особенно краткосрочными.

Наконец, развитие спотового физического рынка газа создает условия и потребность в возникновении финансового рынка газа. Первоначально финансовые газовые инструменты торговались в основном финансовыми и трейдерскими институтами, которые предлагали газовые контракты крупным покупателям или поставщикам.

Задачу развития стандартизированных финансовых газовых контрактов выполнила Международная нефтяная биржа (IPE) в Лондоне. 31 января 1997 г. IPE ввела свои NBP-газовые контракты — первые фьючерсные газовые контракты в Европе. Это обозначило начало торговли стандартизированными финансовыми газовыми контрактами в Великобритании.

Единичный NBP-газовый контракт IPE — контракт на доставку 1000 терм/день природного газа на NBP. Торговля идет блоками по 5000 терм/день через автоматизированную Систему энергетических торгов IPE или на внебиржевом рынке. Контракты торгуются по группам отдельных дней на месячной основе на срок до 12 месяцев вперед. IPE ввела также балансирующий контракт месяца на поставки во все оставшиеся дни текущего месяца. Если сделка состоялась, то трейдеры должны пройти процесс утверждения сделки BGT.

Подводя итог краткому обзору истории реформирования газового сектора

в различных странах, необходимо сделать следующие выводы:

1. Несмотря на различие дореформенной организации газовой отрасли, экономические и институциональные условия осуществления реформ и последовательности конкретных мероприятий, предпринятых в целях внедрения конкуренции на газовые рынки, реформы в разных странах демонстрируют целый ряд общих черт. Все реформы, хотя и в разной степени, осуществляли разделение функций (unbundling) газовой компании (функции добывающей компании, функции транспортировщика и функции торговца), которое могло сопровождаться организационным разделением компании (компаний). Во всяком случае, организационное разделение выполняет подчиненную роль по отношению к разделению функций. Основной целью разделения функций газовой компании служит превращение владельца транспортной мощности в такую компанию, которая, имея возможность создавать стратегические барьеры входа на рынок, одновременно не имеет к этому стимулов. От того, насколько в ходе реформ удавалось выполнить эту задачу, зависит уровень развития конкуренции на рынке газа и в конечном итоге — успех реформ. Без отделения стимулов деятельности транспортировщика от стимулов деятельности поставщика либерализация цен может оказаться опасной.

2. Важным инструментом преобразований с целью развития конкуренции на рынке газа служит лицензирование отдельных видов деятельности, связанных с газоснабжением (в том числе добычи, транспортировки, поставки, газораспределения, трейдинга и т.д.). Законодательные ограничения на совмещение различных видов лицензируемой деятельности (добычи и поставки, добычи, транспортировки и поставки, транспортировки и поставки и т.д.) позволяют сформировать такую институциональную структуру в отрасли, что интересы

действующих в ней экономических агентов не оказывают препятствия развитию конкуренции. Необходимо заметить, что выделение поставки как отдельного вида деятельности имеет ключевое значение. Вход на рынок независимых производителей может эффективно блокироваться благодаря тому, что потребители опасаются сменить поставщика, ожидая санкций от доминирующего поставщика в том случае, если они будут вынуждены к нему вернуться.

3. Принципиально важной характеристикой газовой отрасли, действующей в условиях свободных цен на газ, служит степень детализации законодательных норм, регулирующих заключение контрактов между участниками газового рынка. Наиболее радикальный вариант реформирования газовой отрасли — реформирование газовой отрасли Великобритании — одновременно дает пример наиболее детализированного определения не просто правил, а порядка заключения контрактов по использованию транспортных мощностей, включая приобретение транспортных услуг и перепродажу мощностей. Определение правил может быть эффективным только в том случае, если и до реформирования отрасль демонстрировала относительно высокий уровень развития конкуренции (как в США). Напротив, в случае, когда исходным пунктом реформирования служит отрасль с жесткой степенью вертикальной интеграции (как в Великобритании), роль детализации порядка взаимодействия участников газоснабжения как инструмента предотвращения оппортунистического поведения очень высока.

4. Опыт реорганизации газовой отрасли показывает, что импульс развития конкуренции в газодобыче исходил не от добывающих компаний, а от покупателей газа. Потенциальный выигрыш покупателей газа от развития конкуренции существенно превышает потенциальный выигрыш независимых добывающих

компаний, способных реализовать те или иные проекты. Минимальным необходимым толчком для фактического развития конкуренции стало отделение поставки от транспортировки и появление независимого поставщика, послужившего буфером между добывающими и потребляющими компаниями.

5. Во всех странах, где осуществлялось дерегулирование газовой отрасли, налицо было значительное противодействие преобразованиям. В этих условиях существенную роль играет положение и полномочия органа исполнительной власти, ответственного за регулирование и надзор за соблюдением установленных правил участниками газовой отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Королькова Е.И.* Естественная монополия: регулирование и конкуренция // Экономический журнал Высшей школы экономики, 2001. Т. 5. № 1. С. 83—112.
2. Механизм совершенствования антимонопольного законодательства в области поставок газа на российских товарных рынках / Бюро экономического анализа. М., 2001.
3. Проблемы развития газовой промышленности Российской Федерации и стратегия государственного регулирования отрасли / Бюро экономического анализа. М., 2001.
4. *Campbell C.* The Impact of Electricity Restructuring / National Rural Electric Cooperative Assn. 1997.
5. *Freshwater D.* The Consequences of Changing Electricity Regulations. Arlington, 1997.
6. *Juris A.* Market Development in the U.K. Natural Gas Industry: World Bank Working Paper Series, WP. № 1890. 1999.
7. *Rosellyn J., Halpern J.* Regulatory reform in Mexico's natural gas industry: liberalization in the context of a dominant upstream incumbent: World Bank working paper series, WPS № 2537. 2000.
8. USDA Office of the Chief Economist. Electric Utility Deregulation: rural Effects. Washington, D.C., 1999.
9. U.S. Department of Energy. Supporting Analyses for the Administration's Comprehensive Electricity Competition Act. Washington, D.C., 1999.

РЕЦЕНЗИИ

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
МАТРИЦЫ
И СОЦИАЛЬНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ**
(Размышления над книгой
С.Г. Кирдиной
«Х- и Y-экономики:
Институциональный
анализ» (М.: Наука,
2004. 256 с.)

В.Н. БОГУСЛАВСКИЙ

аспирант кафедры мировой экономики,
Ростовский государственный университет

КАКИХ БЫ доктрин ни придерживался экономист, анализирующий современную российскую действительность, ему всегда можно задать прямой вопрос: вы за «вчера» или за «сегодня»? Настоящий ученый, стремящийся к трезвому анализу ситуации, каковым является автор книги «Х- и Y-экономики: Институциональный анализ» С.Г. Кирдина, ответит, скорее всего, подобным образом: «Я за “завтра”, которое будет сочетать лучшее из того, что есть сегодня и того, что было вчера». Но определить так свою позицию гораздо проще, чем действительно избежать влияния собственного восприятия действительности на разрабатываемые концепции. Прошное, уйдя и доказав свою нежизнеспособность, продолжает воспроизводиться в настоящем вплоть до будущего, где оно получит новый шанс стать настоящим, но уже в совсем другом виде, чем ожидалось даже самыми горячими сторонниками его возврата. Явно или неявно, различия в степени желаемого присутствия «вчера» и «сегодня» в «завтра» формируют теоретическое мировоззрение автора, на основании которого им выдвигаются гипотезы. Книга Кирдиной — попытка объективно примирить разные подходы посредством их диалектического синтеза, но и она не может скрыть оттенка мировоззрения автора. В этой связи можно привести мнение американского социолога Г. Блюмера, последователя одного из создателей теории «символического интеракционизма» Дж. Мида. Блюмер утверждал, что позиция автора неотделима от целей, которые он ставит перед собой. Смысл

социальной науки, которой, несомненно, является и экономика, не только в том, чтобы открывать скрытые законы, на основе которых можно воздействовать на социум и добиваться осязаемых результатов. С распространением знания об этих законах меняется социальная среда, и каждая новая публикация, каждая высказанная мысль приводит к изменению системы, статическое состояние которой на определенном этапе было измерено. Иллюстрацией этому может служить возникший с некоторого времени феномен «инфляции ожиданий», когда экономические агенты поняли планы правительства воспользоваться своим правом выпуска новых банкнот с целью пополнения бюджета за их счет и стали закладывать умеренный уровень инфляции уже в свои цены, делая бесполезным применение «инфляционного налога».

По Блюмеру, в науке успех деятельности, который ею иницируется, является тестом эффективности концепции [2, р. 134]. В соответствии с последним утверждением, разработка новой организационной формы в рамках консультирования ФГУП «Росэнергоатом» могла бы считаться таким успехом в случае законодательного утверждения этой формы. А такое утверждение возможно только тогда, когда законодатели признают правильность парадигмы, лежащей в основе представленной Кирдиной теории.

Основная мысль, заключенная в концепции Х-распределительной и Y-рыночной систем, — это дуализм, присутствующий в концепциях социально-экономического развития. В соответствии с подходом Кирдиной, дуалистический характер социально-экономических систем не позволяет применять к ним одинаковые меры по их реформированию. Россия в числе других стран принадлежит на основании данного подхода к совершенно иной группе стран, чем страны с развитой рыночной системой, и поэтому ее институциональная систе-

ма и институциональная система, например, США — в принципе несовместимы, хотя и признается, что для устойчивого развития этих систем необходимо заимствование комплементарных институтов из другого полюса. Такой подход действительно помогает объяснить российскую и иную реальность и предложить меры по повышению материального благосостояния членов той или иной социально-экономической системы на основе ее принадлежности к X- или Y-группам.

Холистический подход, лежащий в основе концепции Кирдиной, не ставит перед собой задачу выяснения социально-психологических параметров социума X- и Y-систем, они рассматриваются как универсальные данности. Лучше всего такой подход может быть выражен фразой: «Бытие определяет сознание». Методы экономической политики, основанные на этой парадигме, действительно результативны по отношению к настоящему моменту, так как предлагают принимать решения на основе не того «как должно быть», а «как есть на самом деле». В этом смысле теория институциональных матриц действительно способна объяснить и предсказать развитие событий в той или иной системе.

Практик, принимающий социально значимые решения, всегда сталкивается с дилеммой: принять ли решение, которое позволит получить результат в соответствии с текущим состоянием объекта регулирования, или попытаться изменить объект таким образом, чтобы в будущем можно было получить лучшие результаты, а в идеале — обеспечить самовоспроизводство новой, более эффективной системы. Действенность первого варианта зависит от правильной оценки существующей институциональной матрицы и надлежащего сочетания основных и комплементарных институциональных параметров. Действенность второго варианта более сомнительна с точки зрения стратегии достижения

кратковременных целей, и чаще всего он игнорируется в качестве альтернативы, если только не поддерживается на уровне официальной идеологии, определяющей и политику государства.

В настоящее время в большинстве стран мира официальной идеологией выступает идеология той группы стран, где преобладают государства с системой, названной Кирдиной Y-экономикой. Эта идеология связана с пропагандой расширения рыночных отношений как основы экономического прогресса. Но так было не всегда. Во время противостояния двух блоков и, как следствие, «холодной войны», две парадигмы боролись с равной силой. Обе применяли к странам, попавшим в их сферу влияния, меры воздействия, основанные на процессе, названном институциональным изоморфизмом (с. 160). И оба блока пользовались методами структурного воздействия, упуская из вида изменения, происходящие в социальной психологии населения в связи с применением экономических и политических макрорегуляторов. Очень редко ставился вопрос о социальной психологии населения, подвергающегося экономическим реформам. Предполагалось, что население реформируемых стран изменит свое сознание автоматически под действием структурных факторов.

Институты в действительности являются продуктом социально-психологических формаций, дуалистически классифицируя которые можно получить описание, сходное с представленным Кирдиной. С другой стороны, признание вторичности институтов по отношению к социально-психологическим установкам социума дает возможность глубже понять институциональные процессы, имеющие экономическое выражение. Не только бытие определяет сознание, обратное влияние также существует, но менее уловимо, поэтому игнорируется. Институциональный изоморфизм является не чем иным, как синтезом соци-

ально-психологических конструкций, выраженных в ценностях и нормах. Социальная психология экономического поведения общества, институты которого внедряются, вступает в синтез с местными социально-психологическими формациями.

Для объяснения этого процесса прием за аксиому существование двух основных побудительных мотивов социального поведения: альтруизма и эгоизма. Эти два мотива находятся в диалектическом взаимодействии друг с другом и выражаются, соответственно, обязанностями и правами по отношению к социуму. Сочетание наборов прав и обязанностей у различных групп населения определяет существующую социальную структуру. Движимый эгоистическим мотивом, каждый субъект стремится к расширению собственного пространства прав, или, пользуясь экономической терминологией, к максимизации собственной функции полезности. Более сложный механизм лежит в основе принятия новых обязанностей, которые должны уравновесить права, заключенные в сознании индивида, для того чтобы обеспечить устойчивость и развитие социально-экономической системы.

Существуют многочисленные примеры возникновения дисбаланса в результате процессов институционального изоморфизма, и понять их можно именно на основе предложенного социально-психологического механизма баланса прав и обязанностей. Например, даже в наиболее экономически отсталых странах Африки население быстро перенимает элементы потребительской культуры развитых стран, но гораздо менее охотно откликается на внедрение новых трудовых отношений [1, с. 146], на основе которых строится потребительская культура того, что Кирдина называет Y-экономикой. Во время моих путешествий в Индию я был свидетелем того, как в лачугах, которые трудно с точки зрения западного человека назвать жи-

лищами, дети играют на видеоприставках и пьют «Кока-колу». Их родители трудятся на промышленных предприятиях с массовым поточным производством, где в рабочем коллективе каждый знает свою касту, и директор цеха, например, не может считать себя в полном смысле начальником, если его каста ниже, чем каста некоторых подчиненных. Подобные процессы, хотя и в менее колоритном виде, но имеющие также свою специфику, происходят и в российском обществе.

Приведенные в книге Кирдиной аргументы, на основании которых Россия причисляется к странам с X- (распределительной) экономикой, относятся больше к прошлому, чем к настоящему времени. Зависимость ритма жизни населения от способа сельскохозяйственного производства и природных условий действительно влияет на социально-экономическое развитие страны, но это воздействие носит опосредованный характер через воспроизводство генерализованного образа поведения. Кроме того, с развитием цивилизации и модернизацией зависимость от этих факторов уменьшается и на смену им приходят новые, основанные, например, на индустриальных отношениях. Воздействие приводимых Кирдиной исторических и географических факторов выражается в определенной интерпретации символов, как-то: обмен, распределение, собственность, конкуренция, сотрудничество, труд, выгода — образующих базовые институты X- и Y-экономик (с. 90).

Указанное воздействие структурных факторов в процессе институционального изоморфизма постоянно меняется, и

его трудно контролировать. Трудности контроля за процессом интернализации ценностей, ассоциируемых с успешным экономическим развитием, возникают из-за того, что сознание элиты, осуществляющее направленное воздействие, в действительности само по себе в большой степени является продуктом социальной среды. Работать над своим личным восприятием действительности гораздо труднее, чем найти причины, по которым оно именно такое, и заключить, что «ничего с этим не поделаешь». Можно формально принять за основу социально-экономические отношения экономически развитых стран, для того чтобы соответствовать стандартам глобализации, но без изменения сознания невозможно добиться таких же результатов. Каждая страна, принимающая модель социально-экономического устройства, заимствованную, например, у США, автоматически не становится очередным ее штатом. Успех любого заимствования такого рода зависит от адаптации к местным условиям, хотя у реформаторов в условиях обострения политической борьбы, подобно России в начале 1990-х, далеко не всегда есть время на такую адаптацию. В любом случае, этот процесс в России начался, и теория Кирдиной идет в русле этого процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ксенофонтова Н.* Культурные традиции африканских народов в сфере трудовой деятельности // Вопросы экономики. 1993. № 8.
2. *Hammersley M.* The dilemma of qualitative method: Herbert Blumer and the Chicago tradition. L.: Routledge, 1989.

ОН ТАКОЙ ОДИН

НАШ ВЕК

*ДЖОЗЕФ УИЛЛИ
МЭЙНСТРИНГ*

Перевод Анфима КАНДОПОЖСКОГО

Наш век — сплошная безграничность
(О чем не знает пограничник),
О чем я опус написал,
Где соцпространство искромсал.
Увы, в науке — по-иному:
Подчинены мозги биному,
А что такое сей бином?
Граница — всюду и во всем!
Но я границы не лелею:
Увижу вас — и сразу млею,
А надо бы границы знать —
Чтоб было бы куда бежать...

Помещенное здесь стихотворение было обнаружено в черновых бумагах известного американского экономиста Джозефа Уилли Мэйнстринга (1894–1943) — предтечи не только институционализма, но и проблем глобализации. Работая над статьей о связи американских и мексиканских приграничных территорий, Дж.У. Мэйнстринг в шуточной форме изложил свое институционально-глобальное кредо.

CONTENTS

EDITORIAL

<i>Mamedov O.Yu.</i> Ideology? – rebureaucratization! specialities!	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

<i>Cowan R.</i> Path dependence, causation and economic policy	10
<i>Nureev R.M.</i> Periphery of a global economy: problems of catching up development	30
<i>Belokrylova O.S., Germanova O.E., Volchik V.V., Mihalkina E.E.</i> Evolution of institutional structure of education system as a consequence of path dependence	60
<i>Dementiev V.V.</i> Authority and transitive economy	74
<i>Ermishina A.V.</i> The state and housing municipal complex: contracting features	87
<i>Loginova E.V.</i> Specificity of constituting of single production relations in «network economy»	96
<i>Bekov R.S.</i> Spatial and temporary features and contradictions of dynamism of regional economy in Russia	101

ECONOMIC HISTORY

<i>Latov Yu.V.</i> Authority and property in medieval Russia	111
--	-----

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

<i>Yachimovich V.I.</i> Institutional restrictions of housing market development in postcrisis economy	134
--	-----

THE OPEN AUDIENCE HEADING

<i>Kalmychkova E.N., Rozanova N.M.</i> Foreign experience of reforming natural monopoly industries (on an example of electric power and gas industries)	138
---	-----

REVIEW HEADING

<i>Boguslavsky V.N.</i> Institutional matrixes and social psychology (Reflections on the book by Kirdina S.G. X- and Y-economies: Institutional analysis. (M.: Nauka, 2004. 256 pp.))	156
---	-----

HE IS ONE OF A KIND

<i>Mainstring J.W.</i> Poems	160
------------------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ЗА 2004 ГОД. ТОМ 2

СЛОВО РЕДАКТОРА

- Мамедов О.Ю.** О концептуальной специфике экономического образования студентов неэкономических специальностей **1 5**
- Мамедов О.Ю.** Стратегия российской экономики: от диктата тарифов — к конкуренции цен! **2 5**
- Мамедов О.Ю.** От любви до ненависти — один шаг. А от ненависти до любви? **3 5**
- Мамедов О.Ю.** Идеология? — ребю-рокрализация! **4 5**

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Мокир Дж.** Общество знания: теоретические и исторические основы **1 10**
- Олейник А.Н.** В поисках альтернативного курса реформ: размышления о работах французского экономиста В. Андресфа **1 38**
- Цирель С.В.** Рыночная экономика и типы потребления **1 45**
- Розмаинский И.В.** Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход **1 59**
- Вуколова Т.С.** Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ **1 72**
- Овчинников В.Н., Кетова Н.П.** Интеграционные императивы модернизации и конкурентоспособности экономики России в глобализирующемся пространстве **2 8**
- Шостак Ф.** В защиту фундаментального анализа: критика гипотезы эффективного рынка **2 16**
- Тамбовцев В.Л.** Новая институциональная экономическая теория: проблемы преподавания **2 27**
- Кирдина С.Г.** Постсоветский институционализм в России: попытка обзора **2 40**
- Вольчик В.В.** Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция **2 55**
- Алиев У.Ж.** Типология системы функций теоретической экономики и формы ее выражения **2 69**
- Наумов С.В.** От административных реформ к «предпринимательской» модели государства: опыт экономически развитых стран **2 84**

- Витт У.** Экономическая теория и экономическая история — эволюционный пере-смотр **3 9**
- Наймушин В.Г.** Рыночные реформы в России: возможно ли преодолеть замкнутый круг истории? **3 22**
- Кардаш В.А.** Системная диалектика экономических отношений **3 34**
- Чаплыгин В.Г., Курьянов А.М.** Теоретические аспекты оптимизации монетарной политики **3 44**
- Олийник Д.И.** Региональные аспекты формирования инвестиционной политики **3 51**
- Коуэн Р.** Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика **4 10**
- Нуреев Р.М.** Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития **4 30**
- Белокрылова О.С., Германова О.Е., Вольчик В.В., Михалкина Е.В.** Эволюция институциональной структуры системы образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития **4 60**
- Дементьев В.В.** Власть и трансформационная экономика **4 74**
- Ермишина А.В.** Государство и жилищно-коммунальный комплекс: особенности контракции **4 87**
- Логинова Е.В.** Специфика конституирования единичных производственных отношений «сетевой экономики» **4 96**
- Беков Р.С.** Пространственно-временные характеристики и противоречия динамизма региональной экономики России **4 101**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

- Кольвах О.И., Копытин В.Ю.** Международные стандарты учета и отчетности в системе кредитных организаций: математическое обоснование и информационно-технологическое обеспечение **1 85**
- Германова О.Е., Лебедева Г.В.** Влияние на прибыль сельскохозяйственных предприятий изменений в производительности и в возмещении издержек производства **2 94**
- Зотова А.И., Шевченко Д.А.** Финансовый маркетинг как основа работы эмитента на фондовом рынке **3 59**

Яхимович В.И. Институциональные ограничения развития рынка жилья в посткризисной экономике **4** 134

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Латов Ю.В. Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства **1** 97

Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России **4** 111

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ

Мамедов О.Ю. Провинция contra центр **3** 68

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Макаренко В.П. Проблема справедливости: политико-философские аспекты **3** 84

Мельников А.С. Диалог культур: все ли равно, на каком языке? **3** 100

ДЕБЮТ

Заворин А.Н. В поисках постиндустриального общества **1** 117

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Махненко А.Я. Эвристический потенциал модели смешанной экономики **1** 130

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Калмычкова Е.Н., Розанова Н.М. Дерегулирование, приватизация и развитие конкуренции **1** 136

Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Доминирующее положение и антиконкурентные соглашения **2** 112

Шмаков А.В., Шипкова О.Т. Экономический подход к праву: критическое выступление **2** 128

Авдашева С.Б. Антимонопольный контроль слияний и присоединений **3** 110

Шмаков А.В., Маслов М.П. Неотчуждаемость и теория прав собственности **3** 125

Калмычкова Е.Н., Розанова Н.М. Зарубежный опыт реформирования отраслей естественной монополии (на примере электроэнергетики и газовой отрасли) **4** 138

РЕЦЕНЗИЯ

Латов Ю.В. Экономическая история — опрокинутая в прошлое «экономикс»? (размышления о «Теории экономической истории» Джона Хикса и о других теориях) **1** 144

Гавеля В.Л. Книга о будущем и для будущего (М.М. Гузев «Монологи о будущем». Волгоград, 2004. Издательство ВолГУ) **2** 146

Корытцев М.А. Парадокс двойственности. Книга о том, как устроена Россия (рецензия на книгу А.П. Прохорова «Русская модель управления». (М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002)) **3** 139

Богуславский В.Н. Институциональные матрицы и социальная психология (Размышления над книгой С.Г. Кирдиной «X- и Y-экономики: Институциональный анализ» (М.: Наука, 2004)) **4** 156

ПОЛЕМИКА: АВТОР — РЕЦЕНЗЕНТУ

Мамедов О.Ю. «Иди же к невским берегам...» **1** 153

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж.У. Стихи **1** 157

Мэйнстринг Дж.У. Кольт, любовь и финансы **2** 149

Мэйнстринг Дж.У. Волнение **3** 146

Мэйнстринг Дж.У. Стихи **4** 160

Информация о диссертациях, защищенных в 2003 г. **1** 158

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2004
Том 2
Номер 4**

Корректор *Н.В. Бирюкова*
Технический редактор *Е.Н. Подставка*
Компьютерная верстка *И.В. Басовой*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № _____
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор _____.2004. Подписано в печать _____.2004.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура TextBook.
Печать офсетная. Усл. п. л. _____. Уч.-изд. л. _____.
Тираж 576 экз. Заказ № _____. С _____.

Издательство Ростовского университета.
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Оригинал-макет и диапозитивы изготовлены ООО Фирма «Ирбис».

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Талер».
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. Нагибина, 32/2.